

Microcrédito y pobreza un debate abierto. Evidencia para Colombia

Trabajo de grado presentado por:
John Alexander Martínez Rodríguez

Director
Diego Alejandro Guevara Castañeda

Maestría en Ciencias Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Colombia

Microcrédito y pobreza un debate abierto. Evidencia para Colombia

Resumen

El microcrédito es visto en la actualidad como una de las principales herramientas para la lucha contra la pobreza. Organizaciones internacionales como las Naciones Unidas, el Banco Mundial y la mayoría de los gobiernos apoyan esta teoría y han fomentado diferentes normas y programas con los cuales buscan incentivar el microcrédito como instrumento en la lucha contra la pobreza. Actualmente varios teóricos han levantado su voz de alerta o de inconformidad con estas políticas porque no generan ningún efecto sobre la situación de pobreza de los individuos e inclusive pueden generar efectos negativos. El presente documento realiza un análisis del microcrédito como política para la lucha contra la pobreza y a través de un ejercicio empírico de un cuasiexperimento de dobles diferencias emparejadas, focalizado en un grupo de individuos del área urbana en Colombia que cumplen con las condiciones de elegibilidad para ser beneficiarios de recibir un microcrédito en los años 2013-2016, observar los efectos del microcrédito sobre la estructura socioeconómica de los hogares analizados. Se puede evidenciar que no hay un cambio significativo en la estructura socioeconómica de los hogares de la muestra que cumplen las condiciones para recibir y recibieron un microcrédito y aquellos que cumplen las condiciones de recibir y no tienen un microcrédito, lo que en principio convierte al microcrédito en una herramienta estéril para lucha contra la pobreza.

Palabras Claves: Microcrédito, emprendimiento, financiarización, pobreza.

Microcredit and poverty an open debate. Evidence for Colombia

Abstract

Microcredit is currently seen as one of the main tools for the fight against poverty. International organizations such as the United Nations, the World Bank and most governments support this theory and have promoted different norms and programs with which they seek to encourage microcredit as an instrument in the fight against poverty. At present, several theorists have raised their voices of warning or disagreement with these policies, because they do not have any effect on the poverty situation of individuals and may even generate negative effects. This document presents an analysis of microcredit as a policy for the fight against poverty, and through an empirical exercise of a quasi-experiment of paired double differences, focused on a group of individuals from the urban area in Colombia who meet the conditions of eligibility to be beneficiaries of receiving a microcredit in the years 2013-2016, observe the effects of microcredit on the socioeconomic structure of the households analyzed. It can be evidenced that there is no significant change in the socioeconomic structure of the households in the sample that meet the conditions to receive and received a microcredit and those that meet the conditions of receiving and do not have a microcredit, which makes the microcredit a principle in a sterile tool for fighting poverty

Keywords: Microcredit, entrepreneurship, financialization, poverty.

Toda la gloria para Dios que me dio las fuerzas necesarias para cumplir con este sueño

A mi esposa y mis hijos por su tiempo, paciencia y apoyo

A mis padres por las oportunidades que me brindaron

Contenido

1. Introducción	7
2. Marco teórico y revisión de la literatura	9
2.1. Enfoque de desarrollo e impacto social.....	10
2.2. Enfoque de sostenibilidad financiera o enfoque de generación de renta.....	12
3. El microcrédito en Colombia	16
3.1. Contexto en Colombia.....	16
3.2. Crítica a política del microcrédito en Colombia	25
4. Metodología	32
4.1. Análisis empírico a través del método de dobles diferencias emparejadas (DDE)	34
4.2. Datos y variables	35
4.3. Modelo	38
5. Resultados	40
6. Recomendaciones de política	44
7. Conclusiones	46

Índice de Tablas

<i>Tabla 1 Tasas de interés de colocación y captación.....</i>	<i>23</i>
<i>Tabla 2 Distribución del ingreso corriente monetario mensual disponibles según deciles per cápita</i>	<i>26</i>
<i>Tabla 3 Estadística Descriptiva</i>	<i>36</i>
<i>Tabla 4 Estadísticas Descriptiva Ingreso Trabajo y Edad</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 5 Distribución Tipo de Trabajo, Contrato y Sexo.....</i>	<i>37</i>
<i>Tabla 6 Resultado Modelo Probit</i>	<i>41</i>
<i>Tabla 7 Evaluación de la Calidad de Emparejamiento</i>	<i>43</i>
<i>Tabla 8 Impacto Promedio del Programa sobre los Tratados (ATT).....</i>	<i>44</i>

Índice de Gráficos

<i>Gráfico 1 Tasa Crecimiento Promedio 2008 - 2017.....</i>	<i>17</i>
<i>Gráfico 2 Comportamiento del Microcrédito y su tasa de interés.....</i>	<i>18</i>
<i>Gráfico 3 Relación Monto Desembolsado vs Tasa de Interés</i>	<i>19</i>
<i>Gráfico 4 Porcentaje de oficinas del total</i>	<i>20</i>
<i>Gráfico 5 Distribución de Microcrédito por tipo de entidad.....</i>	<i>21</i>
<i>Gráfico 6 Desembolsos de Microcréditos por Entidad Bancaria - enero 2018.....</i>	<i>22</i>
<i>Gráfico 7 Desembolsos de Créditos por Tipo de Entidad.....</i>	<i>24</i>
<i>Gráfico 8 Relación entre Cartera e Índice de Pobreza por Ciudad - 2017.....</i>	<i>29</i>
<i>Gráfico 9 Tasa de Interés por Modalidad de Crédito.....</i>	<i>32</i>
<i>Gráfico 10 Histograma por Grupo</i>	<i>41</i>
<i>Gráfico 11 Propensity Score</i>	<i>41</i>
<i>Gráfico 12 Soporte Común</i>	<i>43</i>

1. Introducción

Uno de los principales problemas que tienen las economías en desarrollo es la pobreza que afecta a una gran parte de su población. En general, se ha relacionado esta pobreza con la falta de oportunidades y empleos dignos. En la búsqueda de soluciones para erradicarla, en la década de los 70 es creado el Grameen Bank o Banco de los pobres en Bangladesh por Muhammad Yunus, el cual a través de microcréditos a “baja tasas de interés” otorgados a la población más vulnerable para la realización de proyectos productivos, buscaba mejorar la situación de pobreza con la generación de ingresos y oportunidades laborales; el éxito alcanzado por este modelo lo convirtió en un referente internacional (Garavito Góez, 2016). El microcrédito empieza a ser visto como una herramienta importante en la lucha contra la pobreza, generando un entusiasmo y una esperanza considerables para un rápido alivio de la pobreza (Benerjee, Duflo, Glennerster, & Kinnan, 2014). Después de varias décadas de la aplicación del microcrédito como instrumento para la lucha contra la pobreza, varios autores defienden los resultados alcanzados en la mejora de calidad de vida de la población vulnerable y en especial para la reducción de la pobreza, la desigualdad y el desempleo (Ledgerwood, 2000) (McGuire & Conroy, 2000) (Tinker, 2000), el aumento de los ingresos de la familia, incremento de los activos de los hogares y empoderamiento a las mujeres (Littlefield, Morduch, & Hashemi, 2003).

En cambio, otros autores dudan de los impactos positivos de los programas de microcréditos en la mejora de calidad de vida de los hogares. Por ejemplo, Bateman argumenta que los microcréditos “no funcionan como dice sus promotores, sino que realmente constituye una intervención anti-desarrollo que profundiza la pobreza, la privación y la inequidad” (Bateman, 2013). Para Benerjee y Duflo, las entidades financieras se enfocan en lograr la mayor cantidad de desembolsos al menor costo, sin realizar un análisis más detallado del tipo de emprendimiento, no se revisa la viabilidad económica de los negocios, son negocios con una baja rentabilidad y no implica una mejoría en la situación de sus dueños (Benerjee & Duflo, 2012). Esta situación puede causar que las familias o microempresarios lleguen a una situación de sobreendeudamiento e incumplir con la deuda contraída. A una escala menor se podría decir que esto es lo que Minsky llamó unidades especulativas las cuales son “aquellas

que cumplen sus compromisos de pago gracias a que ingresan recursos con nuevas deudas, pues con los flujos de caja que generan, no podrían devolver el principal de la deuda acumulada” (Minsky, 2010).

La hipótesis del presente documento es que el microcrédito como herramienta de lucha contra la pobreza no tiene ningún efecto significativo en sus beneficiarios y sus resultados son focalizados en unos pocos casos de éxito. El microcrédito se encuentra bancarizado y su único objetivo es lograr rentabilidad para los accionistas a través de altas tasas de interés. Esta bancarización impide que tenga efectos reales en sus beneficiarios, y los únicos favorecidos del sistema y la regulación sean los bancos, los cuales logran incrementar sus ganancias incursionando en un nuevo nicho de mercado. No se cumple el principio básico de los microcréditos, que es aumentar los ingresos de los hogares a través de proyectos productivos (negocios), causando un incremento de los bienes y servicios a los que puede acceder el hogar, reduciendo su nivel de pobreza.

Es importante entender si el microcrédito tiene algún tipo de efecto como política de Estado, en la situación socioeconómica de los hogares y si este cambio producido ha sido positivo en la reducción de pobreza de los hogares beneficiarios. En caso contrario, que no haya logrado un tener un efecto real y significativo, es importante replantear la metodología de los microcréditos, de tal forma que los recursos dispuestos por la nación para este programa sean maximizados y se logre un mejor resultado en el objetivo propuesto que es reducir la pobreza de los hogares favorecidos.

En la primera parte del documento se realiza una breve introducción al microcrédito y su debate actual. En la segunda parte se revisa el marco teórico de los dos principales enfoques ideológicos sobre el microcrédito, la visión positiva del microcrédito y su eficacia en la lucha contra la pobreza, la visión neutral del microcrédito como herramienta contra la pobreza e incluso los efectos negativos que generan en los individuos y en la sociedad. En la tercera parte se realiza una revisión del microcrédito en Colombia, por qué considerarlo como un programa o política de gobierno, cómo ha sido su funcionamiento y características en los últimos años. Posteriormente se hace una crítica de la forma como funciona el microcrédito

en Colombia, el impacto que tiene en la economía de los hogares, a través de la creación de deuda, aumento de los gastos y un leve o casi nulo crecimiento de los ingresos. En la quinta parte se realiza un ejercicio empírico a través de la metodología de doble diferencias emparejadas (DDE), con el objetivo de obtener evidencia de cuál ha sido el efecto que ha tenido el programa en las familias pobres a las cuales se les ha otorgado un microcrédito, para esto nos vamos a enfocar en la población urbana de Colombia entre los periodos 2013 y 2016, utilizando la encuesta longitudinal colombiana (ELCA) (Universidad de Los Andes) para estos dos periodos. Por último, se presentarán algunas conclusiones y recomendaciones de política, que permitan ofrecer algunos lineamientos en la aplicación del microcrédito en el país.

2. Marco teórico y revisión de la literatura

Las microfinanzas fueron concebidas como la provisión de servicios financieros para personas de bajo ingresos o en situación de pobreza (Ledgerwood, 2000); van dirigidas a la prestación de servicios financieros por parte de instituciones micro-financieras (IMF) a personas que por sus condiciones económicas y sociales no pueden recurrir al sistema financiero tradicional. Estos servicios incluyen, adicionalmente a los microcréditos, otros servicios financieros como lo son micro-seguros (seguros exequiales, seguros de daños en la vivienda, seguros contra robo, etc.), cuentas de ahorro, transferencias (giros) de dinero y ahorros en instrumentos financieros de renta fija (CDT). El surgimiento de las microfinanzas está estrechamente relacionado con el surgimiento del microcrédito, el cual es la respuesta institucional a los problemas de acceso a fuentes formales de capital para la creación de proyectos emprendedores por parte de la gente más necesitada. Estos problemas suelen ser económicos, sociales, geográficas y culturales. También aparecen como respuesta a un mercado financiero informal con altas tasas de interés, que existe alrededor de la demanda de crédito de esta población.

El microcrédito, como parte de las microfinanzas, es el objeto de estudio del presente documento, dada la importancia otorgada por diferentes teóricos en la lucha contra la pobreza. Durante décadas se han planteado diferentes programas para reducir la pobreza. Se

pueden mencionar dos enfoques económicos que intentan explicar cuál es la mejor forma de abordar la lucha contra la pobreza. El enfoque de arriba hacia abajo el cual pone énfasis en que el crecimiento económico de un país termina irrigándose hacia los pobres, mejorando su situación económica y reduciendo el nivel de pobreza. El otro enfoque es de abajo hacia arriba, este enfoque aborda el problema a nivel micro, ofreciéndoles herramientas a los pobres que les permita superar su situación de pobreza, lo cual contribuirá al final en el crecimiento a nivel macro. (Gutierrez, 2006). Este último enfoque es el esgrimido por diferentes autores para defender el microcrédito como la herramienta ideal para la lucha contra la pobreza (Karim & Osada, 1998). A los pobres les hace falta es oportunidades para superar situación de pobreza y el microcrédito es la herramienta más efectiva para la superación de la pobreza.

En la actualidad podemos distinguir dos escuelas o enfoques teóricos en las microfinanzas: el enfoque del desarrollo e impacto social y el enfoque de sostenibilidad financiera (Velásquez, 2007), también se les puede conocer como la Escuela de Grameen Bank y la Escuela de Ohio (Gutierrez, 2006). Los primeros son defensores del microcrédito y sus beneficios en la lucha contra la pobreza, los segundos tiene un enfoque más conservador frente a los impactos que puede tener el microcrédito en la disminución de la pobreza.

2.1. Enfoque de desarrollo e impacto social

El enfoque del desarrollo e impacto social hace énfasis sobre la importancia del microcrédito en la lucha contra la pobreza. La pobreza se puede entender como la falta de oportunidades o recursos que impide superar una condición de vulnerabilidad económica y los cuales no pueden ser proveídos por el Estado en el corto plazo. Aunque el pobre no tiene una ausencia total de recursos, tiene una fuerza interna que los impulsa sobrevivir, luchar, “innovar”, a ser perseverantes, sagaces y en general tienen un potencial para buscar las oportunidades de negocio que les permite suplir totalmente o parcialmente sus necesidades básicas. Estamos frente a un empresario en potencia, un emprendedor exitoso, pero sin recursos. Esta es la premisa básica de la visión del mundo de Yunus, compartido por muchos promotores de las

microfinanzas (Banerjee & Duflo, 2011), para Yunus los pobres son pobres porque no tienen acceso al capital, entonces el crédito debería ser un derecho humano (Yunus, 1998).

La mayoría de los pobres que no tiene acceso a un trabajo formal estable, ejercen actividades propias para obtener ingresos, inclusive aquellos que tienen acceso a un trabajo formal tiene alguna actividad emprendedora con las cuales buscan obtener recursos adicionales, existe un número importante de propietarios de negocios entre los pobres (Banerjee & Duflo, 2011). El principal problema de estas actividades propias radica en los bajos capitales invertidos por falta de recursos y el difícil acceso a fuentes de capital formales debido al riesgo crediticio que representan – no tiene ingresos, no tiene propiedad, un trabajo formal, los negocios son informales y sin activos fijos de valor, etc. – lo que impide que inicien o consoliden su actividad empresarial, esto deja en evidencia que es la falta de recursos de capital lo que impide a los pobres salir de su pobreza. Para el profesor Yunus, si los más desfavorecidos pudieran disponer de pequeñas cantidades de recursos financieros en condiciones apropiadas y razonables, millones de pobres pondrían en marcha multitud de pequeñas actividades económicas que lograrían erradicar la pobreza en el mundo (Velásquez, 2007).

Una de las principales evidencias del potencial de las actividades realizadas por los pobres, es que en muchos casos están en la capacidad no solamente de generar rentas para sus propietarios, sino inclusive para el pago de microcréditos informales o formales con altas tasas de interés, estamos frente a negocios rentables que necesitan tener acceso a un mercado de crédito formal que los financie a tasas de interés más accesibles. Esto implica que la tasa de rendimiento del efectivo invertido en sus negocios es notablemente alta (Banerjee & Duflo, 2011).

La idea principal del microcrédito como herramienta para la lucha se puede ver reflejada en la definición de microcrédito más estandarizada dada en la Cumbre Internacional sobre los Microcréditos celebrada en Washington en 1997, la cual define al microcrédito como “programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que

mejorar su nivel de vida y el de sus familias” (Conferencia Internacional sobre los Microcréditos, Washington, D. C., 2-4 de febrero de 1997), de acuerdo con Hulme y Mosley:

“El crédito es potencialmente un arma de primera fila frente a la pobreza. Si se compara el crédito con otras estrategias de lucha contra la pobreza; como alimentación suplementaria, programas de generación de empleo e inversiones en salud primaria y educación, el crédito es la única estrategia que pone en manos de los pobres un activo tangible y la inversión constituye, en países pobres y ricos, una clave para el desarrollo” (Hulme & Mosley, 1996, pág. 202)

Adicionalmente, a los beneficios económicos en la lucha contra la pobreza, también se pueden mencionar otros beneficios complementarios que se generan de esta política, como la inclusión social, genera autonomía cuando el beneficiario es mujer, los beneficios conexos de los programas (como alfabetización o las diferentes capacitaciones) (Universidad de Valladolid, s.f.). El acceso a servicios financieros permite a los pobres obtener la herramienta necesaria que les permita construir su propio camino (CGAP, 2007). En conclusión, el objetivo de este enfoque es reducir la pobreza través de microcréditos, la sostenibilidad financiera de las IMF no es un objetivo y se debe apalancar a través de las donaciones desde los países más ricos (Velásquez, 2007).

2.2. Enfoque de sostenibilidad financiera o enfoque de generación de renta

Por otro lado, tenemos el enfoque de sostenibilidad financiera o enfoque de generación de renta. El microcrédito hace parte del mercado financiero y como tal deben comportarse, esto significa que deben ser autosostenible financieramente y generar utilidad que le permita ampliar su cobertura. Las IMF no deben financiarse con donaciones de países en desarrollo o de otros entes, estas donaciones hacen que las IMF no se preocupen por realizar una correcta selección del riesgo y una buena administración de cartera y por lo tanto no sea viables financieramente sin los recursos donados, impidiendo una mayor cobertura. Ahora si se condicionara las donaciones a la generación de rentabilidad financiera, estas perderían su

esencia y objetivo: entregar microcréditos a bajas tasas de interés a los más necesitados. La búsqueda de rentabilidad o sostenibilidad obliga a las IMF a ser más prudentes en la otorgación de créditos, realicen un correcto análisis de los beneficiarios y cobren tasas de interés que las vuelva viables financieramente.

Teniendo en cuenta que no todos los pobres tienen las condiciones necesarias para ser electos de un microcrédito, las IMF se deben de enfocar en aquellos que cumplen las condiciones y no han sido atendidos por fallas del mercado, el objetivo es acceder a personas de bajos recursos, pero no necesariamente a los más pobres (Gulli, 1999). Este enfoque estaría en contra de la afirmación que el microcrédito es el principal instrumento contra la pobreza, para Adams y Von Pischke el endeudamiento no es un instrumento eficaz para ayudar a los pobres a mejorar su situación económica, sean operadores de pequeñas fincas, de microempresas, o sean mujeres pobres. La imposición de más deuda a los pobres no es una estrategia adecuada de desarrollo. (Adams & Von Pischke, 1992). El microcrédito genera una carga financiera adicional al hogar, un costo que deben cubrir con los escasos recursos que obtienen, en muchos casos desviando recursos que antes usaban para gastos familiares como alimentación, arriendos, salud, etc., ahora destinados para el pago del principal y los intereses. De acuerdo con estos autores, aunque el microcrédito no es esencial en la reducción de la pobreza, genera beneficios si se maneja de una forma adecuada, como por ejemplo destinado a proyectos productivos que generen resultados tangibles o a microempresas que generen empleos y sean sostenibles financieramente.

Otros autores critican la utilización de los microcréditos como herramientas en la lucha contra la pobreza, descalifican las virtudes del modelo, lo perciben como un instrumento utilizado por las instituciones financieras para extracción de rentas desde las clases pobres hacia las clases adineradas (Stiglitz, 2012). Los microcréditos son anti-desarrollistas que conduce a que las economías no sean competitivas, con muchas actividades poco productivas, que crea empleos mal remunerados, informalidad, desindustrialización, evasión de impuestos, renuncia a derechos sociales, etc. (Bateman, 2013). Las microempresas o negocios familiares no tienen la capacidad productiva y tecnológica para ser competitivas en un ambiente de globalización e incluso en el mercado local, lo que genera que desaparezcan al poco tiempo;

adicionalmente, en la mayoría de los casos no son generadoras de valor agregado. Wichterich (2013) muestra cómo los microcréditos tuvieron un impacto negativo en la región india de Andhra Pradesh, cuando la sobreoferta de microcréditos llevó a un sobreendeudamiento de las mujeres de la región, las cuales muchas veces utilizaban estos microcréditos como paliativos para el pago de otras necesidades (funerales, atenciones médicas, cirugías), en consumo o incluso para pagar otros microcréditos (juego Ponzi). Aunque algunos microcréditos se invirtieron en proyectos productivos, estos no tuvieron éxito por la sobreoferta en la región, como lo fue la venta de minutos de celular por parte de las mujeres (Wichterich, 2013).

Esta es una de las principales críticas al microcrédito como programa de lucha contra la pobreza, la sobreoferta, el tener un ejército de microempresarios como los menciona Yunus, no necesariamente significa obtener crecimiento económico o desarrollo económico y mucho menos reducción de la pobreza, por lo general esto conduce solamente a una “guerra” entre actividades poco productivas, un aumento del número de oferentes de bienes y servicios (poco diversificados), frente a una demanda estática en el corto plazo. Esto genera una competencia voraz entre los productores llevando a una caída de los ingresos, lo que conlleva a que esto sea una política fallida (Guevara & Zambrano, 2016).

Benerjee y Duflo evidencian que las actividades empresariales de los pobres son poco productivas, tienen una baja rentabilidad, y el microcrédito no parece conducir a una transformación radical en la vida de los clientes. Los negocios manejados por los pobres generalmente no son rentables, esto bien puede explicar por qué darles un préstamo para comenzar un nuevo negocio no conduce a una mejora drástica en su bienestar (Benerjee & Duflo, 2012). Son negocios que permiten obtener los suficientes recursos para pagar el crédito obtenido y tener un ingreso adicional para sobrevivir, esto se debe a que sus negocios se encuentran mal capitalizados y son poco productivos. Adicionalmente, a diferencia de lo que creen los defensores del microcrédito, los pobres no son un ejército de emprendedores y menos de innovadores, la mayoría de los negocios son indiferentes entre sí, colocan “lo mismo de lo mismo”, poco innovadores, basado simplemente en actividades rutinarias que el dueño del negocio aprendió a realizar (como cocinar, cortar el cabello) o en la venta de bienes y servicios poco rentables (papelerías, panaderías, tiendas de barrio, venta de minutos,

etc.), son pocos los pobres que acceden a un microcrédito que tiene ideas innovadoras o el pensamiento empresarial que les permita sacar adelante su negocio y prosperar.

Esto es debido a la distorsión de los microcréditos, a través de la pérdida de los principios con los cuales fueron concebidos (entidades sin ánimo de lucro, prestamos comunitarios o grupales, para proyectos productivos, etc.), y su ingreso a la órbita de las entidades financieras que vieron en los pobres una forma de ampliar el mercado. De acuerdo con Stiglitz: “los bancos con ánimo de lucro descubrieron que había dinero en la base de la pirámide... eran conscientes de que la gente de la clase más baja tenía poco dinero, pero era tan numerosos que valía la pena quitarle a cada uno una pequeña cantidad...y los bancos de todo el mundo acogieron las microfinanzas” (Stiglitz, 2012).

Se observa una financiarización del microcrédito cuando las instituciones micro-financieras (IMF) se abalanzan sobre los pobres, en especial sobre las mujeres, llevando una sobreoferta de productos crediticios causando un sobreendeudamiento de los hogares, se monetiza la pobreza y se relaciona su causa a la falta de acceso a los mercados financieros que le permita a los individuos salir de su pobreza. De acuerdo con Gómez: “Al mismo tiempo, sirve para desactivar las políticas de cooperación internacional, transformándolas en políticas de bancarización y convirtiendo la pobreza inmensa en deuda eterna, ya que a mayor número de pobres, mayor número de créditos concedidos, con lo que se asegura una clientela prácticamente ilimitada que permite engrasar un sistema capitalista que habrá entrado así incluso en los países pobres” (Gómez, 2006, pág. 3).

En resumen, el microcrédito a los pobres en la mayoría de los casos solo genera negocios paupérrimos, sin ninguna consecuencia significativa en la vida de los pobres. La mayoría de los pobres que tienen un negocio es más por necesidad que por emprendimiento y el obtener un microcrédito no genera un cambio significativo, en los pobres, un negocio, es una forma de comprar un trabajo (Benerjee & Duflo, 2012).

3. El microcrédito en Colombia

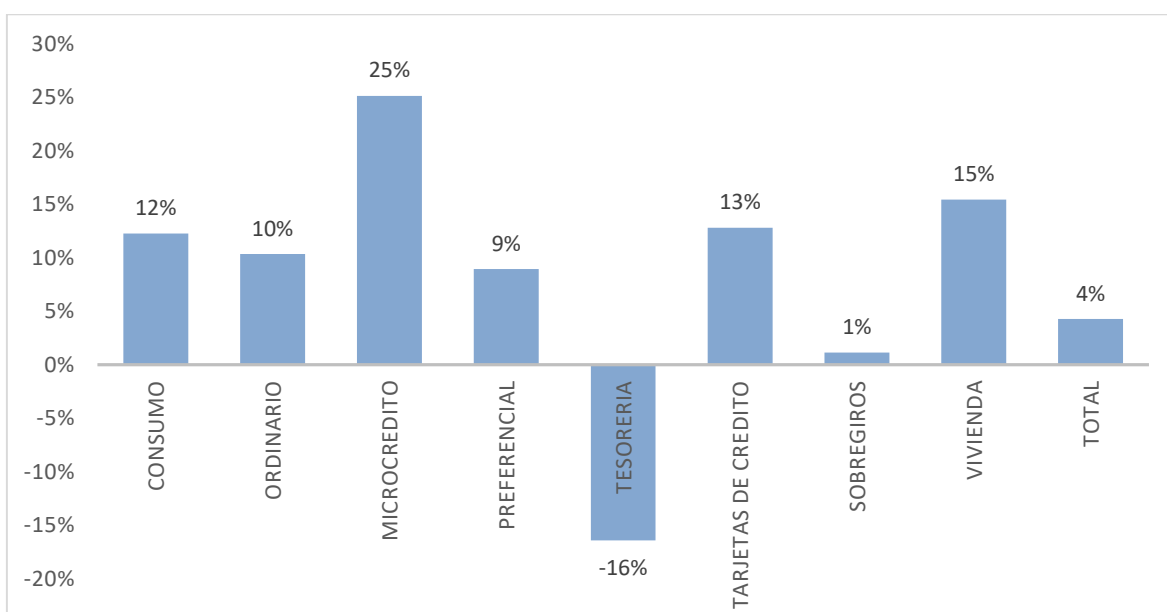
3.1. Contexto en Colombia

En Colombia, la Ley 590 de 2000, busca el fomento de la pequeña y mediana empresa. Esta ley define los aspectos importantes del acceso de estas medianas y pequeñas empresas al crédito a través del microcrédito, abriendo la puerta para su inclusión en el sistema financiero; el decreto 3078 de 2006 en el artículo 1 crea el programa de “Banca de Oportunidades” con el objeto de “promover el acceso al crédito y los demás servicios financieros a las familias de menores ingresos, micro, pequeñas y medianas empresas y emprendedores”. La idea detrás de esto es que el fomento de microempresas o empresas familiares lograría generar pequeñas unidades productivas que permitiera a sus propietarios obtener un ingreso estable, teniendo como consecuencia la reducción de la pobreza de las familias más necesitadas, disminución del desempleo y la miseria e incluiría a una parte importante de la población en el circuito virtuoso del crédito.

En el país domina el enfoque del microcrédito como herramienta de desarrollo basado en préstamos individuales, aunque ha habido casos de entidades que iniciaron realizando préstamos grupales como la Corporación Grameen Aval Colombia en el 2010, la cual cambio su razón social en 2013 por Corporación Microcrédito Aval. Pero a través del tiempo estas IMF están cambiando sus políticas de asignación de créditos dando una mayor orientación a los préstamos individuales. Este enfoque, similar al de la banca tradicional, ha llevado a que el microcrédito en el país tenga un crecimiento acelerado, incluso superando al resto de los actores del sistema financiero colombiano. La tasa de crecimiento promedio de desembolsos de microcréditos en el periodo 2008-2017 fue de 25%, 10 puntos por encima de los créditos de vivienda, la segunda modalidad con mayor crecimiento de desembolsos, con una tasa de crecimiento promedio del 15% (Gráfico 1). Mientras en el 2008 el microcrédito representaba el 0.44% del total de desembolsos, para el 2017 su participación en el total de desembolsos fue de 1.56%, aunque la participación del microcrédito en el total de mercado crediticio todavía sigue siendo marginal, ha logrado un crecimiento importante en la última década.

Para lograr que el mercado del microcrédito tuviera estos avances, a pesar de que va dirigido a agentes de bajos recursos o pequeñas empresas, con montos de crédito bajos, altamente riesgoso y que no era atendido por la banca tradicional, era necesario que la tasa de interés asociada fuera independiente de cualquier otro producto financiero y que creara los incentivos necesarios para volverlo un mercado atractivo. En el gráfico 2 se puede evidenciar el crecimiento positivo de la tasa de interés de los microcréditos desde el 2002 y el aumento los desembolsos de préstamos por concepto de microcréditos.

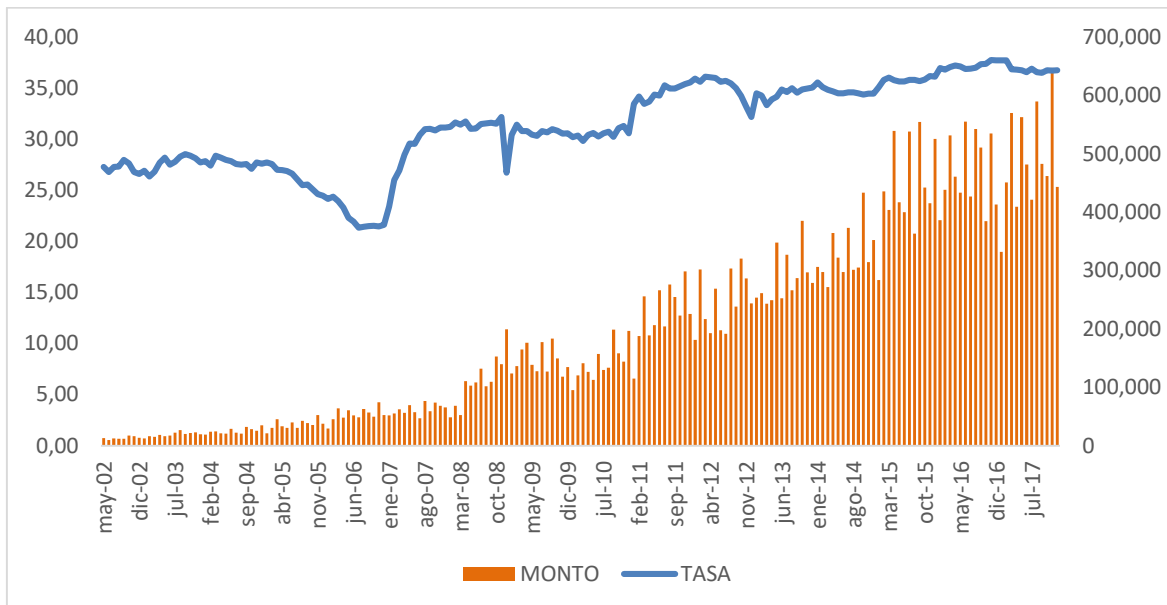
Gráfico 1 Tasa Crecimiento Promedio 2008 - 2017



Elaboración por el autor

Datos: Superintendencia Financiera de Colombia

Gráfico 2 Comportamiento del Microcrédito y su tasa de interés



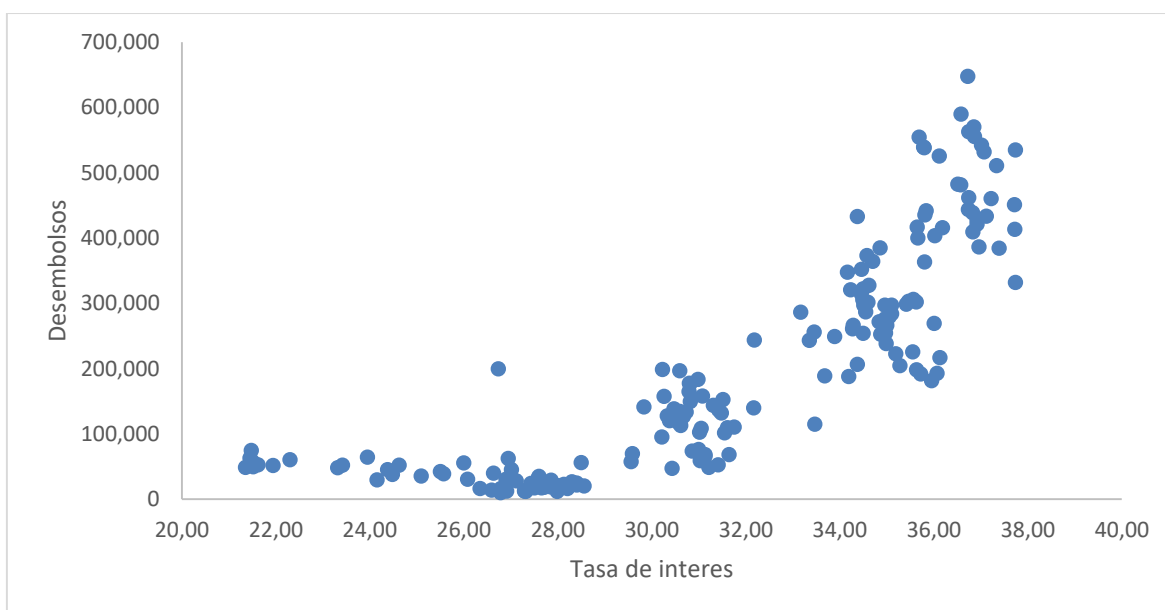
Elaboración por el autor

Datos: Superintendencia Financiera de Colombia

Cifras en millones, pesos corrientes

Entre el periodo de 2002-2008 cuando las tasas de interés de los microcréditos se situaron por debajo del 30% EA, los desembolsos de microcréditos levemente superaron los 100.000 millones de pesos, teniendo un incremento de 89 mil millones de pesos pasando de 12.795 millones a 101.851 millones de pesos. Para el periodo comprendido entre el 2008 y 2017 cuando la tasa de interés se ubicó en promedio por el 34% EA, los montos desembolsados llegaron a los 647 mil millones de pesos teniendo un incremento de 342 mil millones de pesos, evidenciando una relación positiva entre las tasas de interés y los montos desembolsados. En el gráfico 3 se puede evidenciar mejor la relación entre tasas de interés y los desembolsos, al realizar un sencillo gráfico de la relación entre los aumentos de las tasas de interés y los desembolsos, se observa que ante los aumentos presentados en los últimos años en las tasas de interés por concepto de microcréditos, los desembolsos en el mercado de microcrédito se incrementan significativamente. Este aumento de las tasas de interés hace rentable el negocio de colocación de pequeños créditos.

Gráfico 3 Relación Monto Desembolsado vs Tasa de Interés



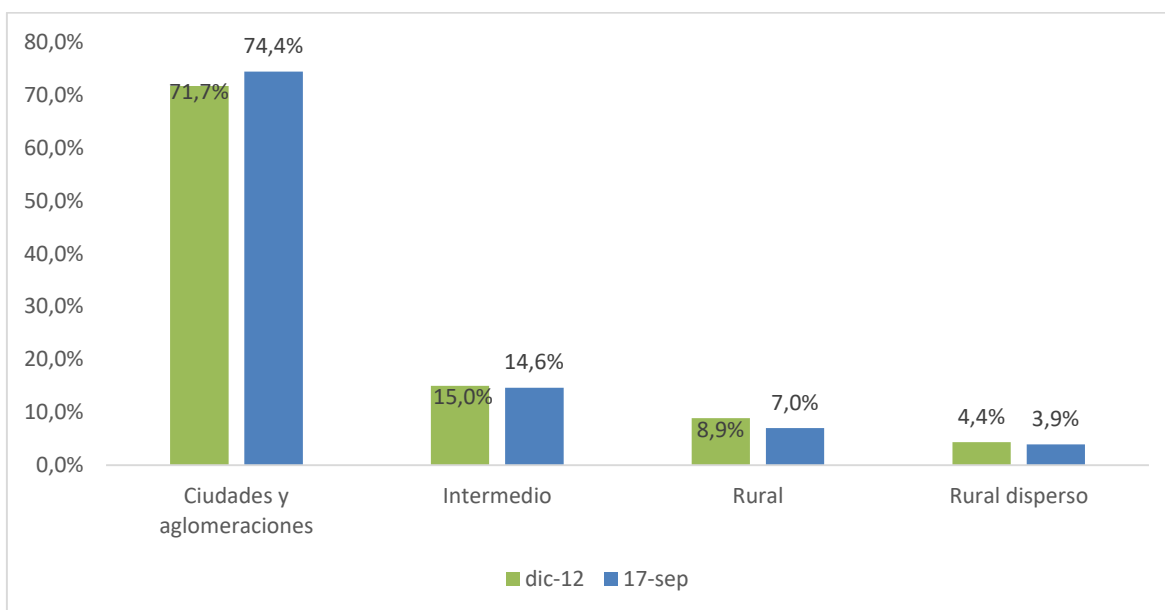
Elaboración por el autor

Datos: Superintendencia Financiera

El mercado del microcrédito se volvió muy importante para el sector financiero, como evidencia se puede observar que bancos tradicionales han ingresado a este nicho de mercado a través de líneas especializadas - por ejemplo: Banco Caja Social, Bancolombia o Banco de Bogotá - o la adquisición de IMF como BBVA que es accionista de Bancamía. Este ingreso al microcrédito se da a pesar del alto riesgo que “supone” esta línea de crédito, incluso también ha llevado a otros actores de diferentes gremios a incursionar en este mercado como son las cajas de compensación familiar. En el principio, las principales instituciones de microcrédito eran ONG o fundaciones, donde sus principales ingresos era donaciones de países o entidades de cooperación internacional. Pero a partir de la última década varias de estas ONG se fusionaron o se transformaron en banco comerciales especializados en microfinanzas, dando un salto radical hacia un enfoque de sostenibilidad financiera o generación de renta. Entre estos casos podríamos mencionar a Bancamía que es producto de la integración de la Fundación Microfinanzas BBVA, la Corporación Mundial de la Mujer Colombia y la Corporación Mundial de la Mujer Medellín; la Fundación WWB que se

convierte en el Banco WWB en el 2010; y la Fundación Mundo Mujer que se convierte en Mundo Mujer el Banco de la Comunidad. También hay un cambio de percepción hacía sus beneficiarios, que ahora son vistos como clientes en vez de afiliados o beneficiarios. Estas entidades se expanden, incluso a través de la emisión de deuda para apalancar su crecimiento. Aunque este crecimiento solo se observa principalmente en las ciudades, en el sector rural su penetración ha sido mínima y es el Banco Agrario el que continúa financiando a los pequeños campesinos colombianos. El 74,4% de las IMF se encuentran ubicadas en ciudades y solo el 10% en se encuentran en sectores rurales (Gráfico 4), no se observa un cambio importante en la distribución de las oficinas en comparación con diciembre de 2012

Gráfico 4 Porcentaje de oficinas del total



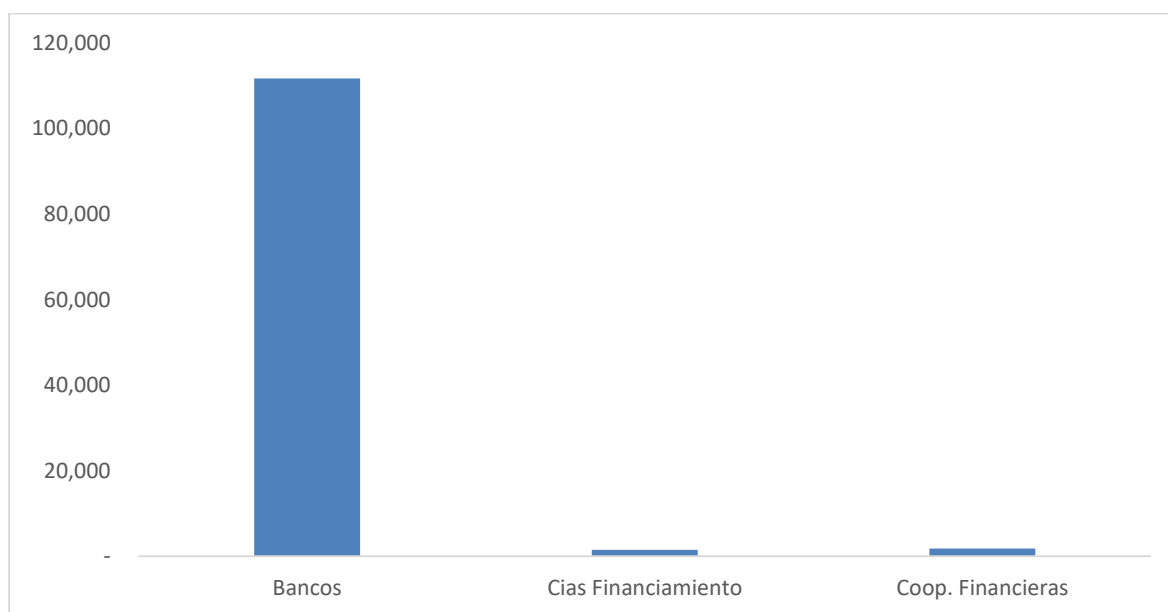
Elaboración por el autor

Datos: Banca de las Oportunidades

El monopolio de las entidades bancarias en el mercado de microcrédito en Colombia es significativo, el 90% de los microcréditos colocados en el mercado lo realiza entidades bancarias (Grafico 5), y de estas entidades el 60% del mercado está concentrado en 3 IMF: Mundo Mujer, Bancamía S.A, Banco W S.A (Grafico 6) que cobran una tasa de interés promedio del 40,2% EA. El microcrédito se ha bancarizado en el país a partir del 2008,

evidenciando el cambio de las IMF hacia un enfoque de sostenibilidad financiera, pero no solo exclusivamente hacia la sostenibilidad financiera sino hacia la rentabilidad financiera y la búsqueda de generación de utilidad al accionista.

Gráfico 5 Distribución de Microcrédito por tipo de entidad



Elaborado por el autor

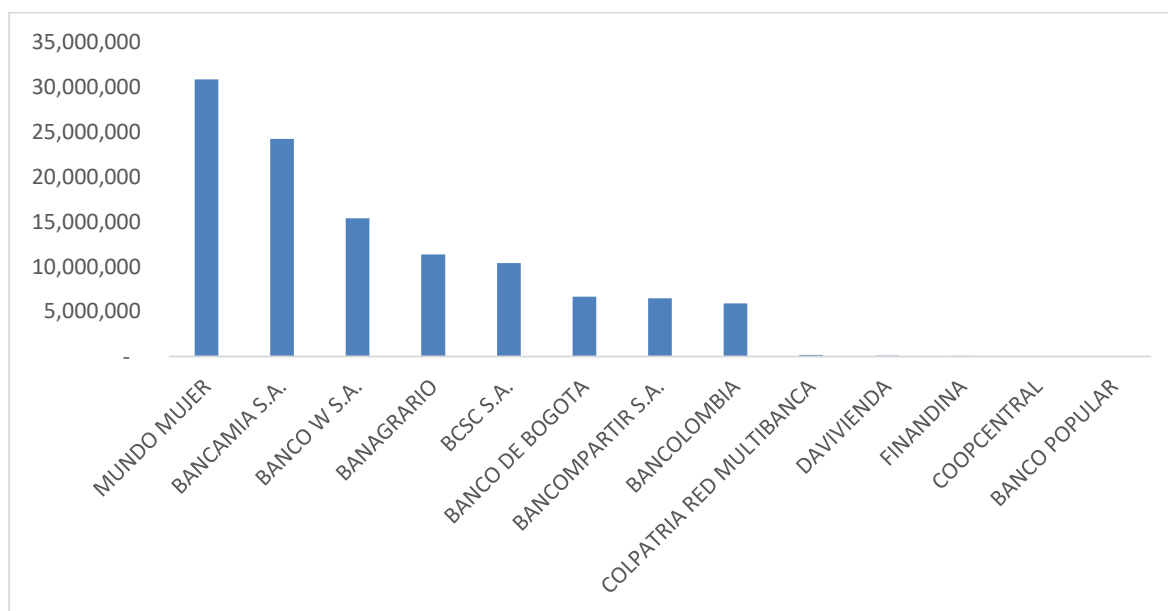
Datos: Superintendencia Financiera de Colombia

Cifras en millones de pesos.

El cambio de la forma organizacional de las IMF de pasar de ser fundaciones, cooperativas u ONG a entidades bancarias también ha causado otras series de cambios que las ha convertido en una especie de “banco de clase media baja”. Las IMF ahora buscan la captura de los recursos disponibles en esta clase social, a través de la innovación de productos financieros crediticios como lo son: los préstamos de consumo o libre inversión, préstamos de libranza (la cuales no tienen relación directa con los objetivos de los microcréditos) dirigidos principalmente a actividades o bienes no productivos. El otro cambio principal de esta bancarización de las IMF radica en la captación de ahorros a través de CDT, cuentas de ahorro, la intermediación financiera como en el caso de los giros internacionales (caso Bancamía) o la emisión de micro-seguros, llevando a una financiarización de la vida de los

individuos. La explicación de esta transformación es por el enfoque dominante en las IMF y el marco regulatorio colombiano. El enfoque dominante estimula en las IMF la necesidad de dar rentabilidad y ser autosostenible – la no dependencia de donaciones – obligando a buscar recursos del público general, a través de captaciones de dinero del público (cuentas de ahorro, corrientes, CDT, bonos, etc.), y en el marco regulatorio colombiano, esa actividad de captación solo la pueden realizar las entidades vigiladas y autorizadas por la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), en el caso de las cooperativas de acuerdo a la ley 454 solo pueden captar recursos exclusivamente de sus asociados, obligando a las IMF volverse entidades financieras – bancos - si querían ser competitivas y rentables.

Gráfico 6 Desembolsos de Microcréditos por Entidad Bancaria - enero 2018



Elaborado por el autor, datos de la Superintendencia Financiera

Cifras en miles de pesos.

El conocimiento de los servicios prestados por las IMF permite dilucidar la importancia o el potencial en la generación de ingresos que tiene estas entidades para sus socios a través de la captación de este mercado desatendido. Al analizar el margen de intermediación financiero – que corresponde básicamente a la diferencia entre las tasas de captación y las tasas de colocación de las entidades financieras – de las 3 principales IMF del sector del microcrédito

es altamente rentable, teniendo una tendencia positiva en cuanto el valor relacionado en la transacción disminuye. por ejemplo, en el caso de los microcréditos entre el rango de 100.000 – 5.000.000 de pesos, este rango de valor corresponde a montos más frecuentes manejados por un hogar de clase media baja. La tasa de interés para estas entidades se situó en promedio en 45.32%, pero la tasa de interés de las cuentas de ahorro que presentaban saldo dentro de este mismo rango se ubicó en promedio en 2.9%; para el caso de los CDT a 90 días en este mismo rango de valor la tasa promedio fue de 4.75% (Tabla 1).

Tabla 1 Tasas de interés de colocación y captación

Tasas de interes de colocación y captación			
	Tasa de Colocación (EA)	Tasa de Ctas de Ahorro (EA)	CDT (EA)
Mundo Mujer	47,20%	3,20%	5,45%
Bancamía	48,00%	3,50%	5,10%
Banco W	40,76%	2,00%	3,70%

Fuente: Pagina web de cada entidad financiera

Elaborado por el autor

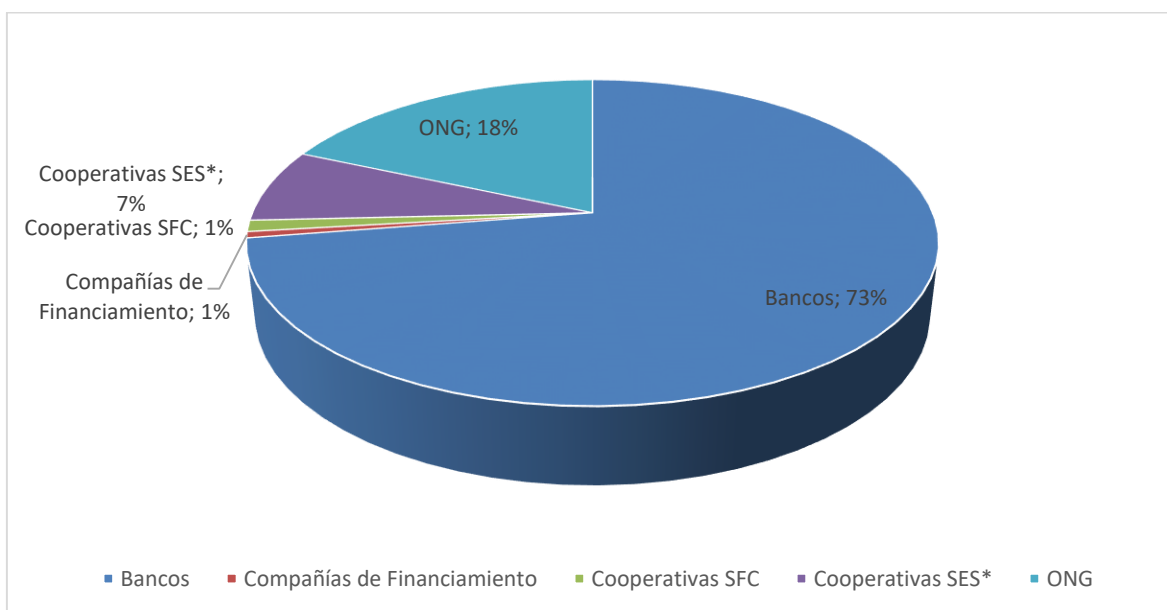
Los diferenciales entre estas dos tasas revelan que el margen de intermediación financiera está cercano al 40%, donde la rentabilidad real de las cuentas de ahorro en estas entidades es negativa, inclusive los CDT en algunos años la tasa de interés pagada era menor a la inflación causada. Esto causa que el esfuerzo de ahorro de los individuos lleve realmente a una pérdida, a este panorama se debe agregar que los deudores asumen el valor de los gastos administrativos incurridos en la solicitud del crédito (papeleo, consulta en data crédito, etc.), aumentando de esta forma la utilidad obtenida por las IMF al reducir su pago de los gastos incurridos.

Como se ha evidenciado en la actualidad las IMF funcionan de forma similar a la banca tradicional. Aunque sus orígenes son diferentes, al final termina convergiendo al modelo financiero tradicional, de igual forma la banca tradicional ha ingresado a este mercado debido a la alta rentabilidad que genera la colocación de préstamos y la captación de recursos de esta población anteriormente desatendida. Este desarrollo y crecimiento del sector del

microcrédito ha desempeñado un papel principal el Estado a través de la regulación y la fijación de las tasas de interés, pero estas no han sido las únicas políticas creadas por el gobierno colombiano, también han ingresado al mercado de forma indirecta a través de la Banca de Oportunidades, la cual busca la inclusión financiera de las personas de bajos ingresos a través de mejoras en la regulación financiera y la colocación de créditos por medio de terceros, el sistema financiero tradicional los cuales en principio son más eficientes dado su conocimiento del mercado.

A septiembre de 2017 la Banca de Oportunidades a través del sistema financiero realizó desembolsos por 652 mil millones de pesos, un incremento de 61 mil millones en comparación con diciembre de 2016 que se realizaron desembolsos por 591 mil millones, este valor corresponde a microcréditos menores a 25 SMMLV de acuerdo con el artículo 39 de la ley 590 de 2000, del total desembolsado el 73% se realiza a través de bancos.

Gráfico 7 Desembolsos de Créditos por Tipo de Entidad



Fuente: Banca de las Oportunidades

Las entidades financieras tradicionales y no tradicionales no solo se han visto beneficiadas en las normas regulatorias sino también en la reducción del riesgo y la colocación de recursos

del erario público por parte del gobierno nacional para la otorgación de microcréditos; esto resulta muy positivo para las IMF y sus accionistas, también en el impulso que ha tenido el microcrédito en los últimos años. El panorama que se observa es que el microcrédito ha tenido resultados positivos para el sector financiero y las políticas trazadas para su crecimiento y fortalecimiento se han cumplido, ¿ahora esto ha tenido alguna repercusión en la pobreza y se han alcanzado los objetivos propuestos a través del microcrédito de llegar a los más pobres y reducir la pobreza?

3.2. Crítica a política del microcrédito en Colombia

Al analizar la pobreza en el país, podemos encontrar diferentes características o clasificaciones. Podríamos dividir la pobreza en 3 niveles de acuerdo a los ingresos, empezando por la pobreza extrema o clase pobre – baja. Son aquellos hogares en los cuales el ingreso por individuo es igual o menor a 116.300 pesos para el año 2017, estos hogares se encuentran totalmente fuera de la zona de influencia de los microcréditos ya que no cumplen con el nivel de ingresos mínimo¹ exigido para ser seleccionados por las IMF. La clase pobre - media son aquellos que tienen un ingreso que les permite cubrir sus necesidades básicas. En la mayoría de los casos esta población tiene un ingreso bajo e inestable, los ingresos fluctúan muy seguido en periodos cortos, es el caso de algunos trabajadores informales o vendedores ambulantes. Estos individuos en algunas ocasiones alcanzan a cumplir las condiciones necesarias para ser favorecido por un microcrédito. La clase pobre - alta o también se puede denominar clase media baja, que desde la perspectiva del presente documentos serían los potenciales “clientes” de los programas de microcréditos, esta población tiene un mayor ingreso y es a partir de este nivel de la pirámide, donde la probabilidad de obtener un microcrédito es mayor, son personas que tiene un trabajo formal o un negocio formal o informal que les permite tener una mejor estabilidad económica.

Esta división la cual tiene un fuerte sustento en el ingreso lo podemos observar en los datos de ingresos per cápita por deciles. El decil 1 y 2 que no cuentan con los ingresos suficientes para acceder a un microcrédito serían las clases pobre – baja y pobre – media, el ingreso de

¹ El ingreso mínimo para acceder a un microcrédito se encuentra alrededor de un (1) SMMLV

individuos están por debajo del SMMLV del 2017² el cual se puede considerar como un límite inferior para acceder a cualquier tipo de crédito. En el decil 3 encontramos individuos de la clase pobre – media y pobre – alta los cuales tienen salarios cercanos al SMMLV del 2017. Por último en el decil 4 se encuentran los individuos de la clase pobre – alta o clase media – baja con ingresos superiores al SMMLV del 2017.

Tabla 2 Distribución del ingreso corriente monetario mensual disponibles según deciles per cápita

Total Nacional	Ingreso promedio (miles \$)	% de ingresos
Decil 1	150	0.8
Decil 2	499	2.8
Decil 3	737	4.2
Decil 4	954	5.4
Decil 5	1,141	6.4
Decil 6	1,405	7.9
Decil 7	1,703	9.6
Decil 8	1,969	11.1
Decil 9	2,684	15.1
Decil 10	6,488	36.6

Fuente: DANE, ENPH 2017

En lo que respecta a los determinantes que hacen que un individuo sea favorecido o no con un microcrédito, se encuentra que las IMF siguen los mismos principios de la banca tradicional e incluso los mismos parámetros de selección (Espinosa Moyano, Fajardo Acosta, & Gantiva Parada, 2017). No está dirigido para todos sino para aquellos sujetos que no representan un riesgo de crédito alto para la IMF. Esto prácticamente exige que los futuros deudores cumplan una serie de condiciones para poder ser aceptado en la dinámica de este mercado. A continuación, se enumeran las principales condiciones generales que las diferentes IMF aplican para la selección como son:

1. Tener un negocio con mínimo 6 meses de funcionamiento
2. Referencias comerciales

² SMMLV del 2017: 737.717 pesos

3. Demostrar ingresos (mínimo 1 SMMLV)
4. Tener una garantía (activos fijos o codeudor)

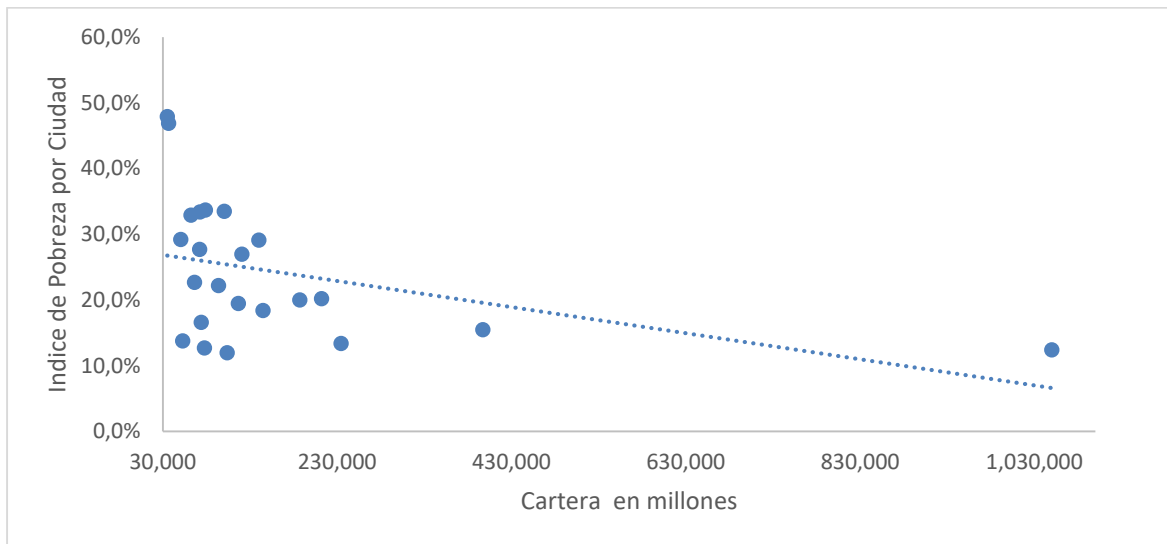
El conocer las principales determinantes de las IMF para otorgar un microcrédito, permite llegar a una primera conclusión: se observa un problema de asignación, ya que no es capaz de llegar a todos los que lo necesitan (Guevara & Zambrano, 2016). El primer grupo se encuentra prácticamente excluido del sistema financiero y sus programas de microcrédito. Esto se deriva del enfoque del microcrédito predominante en Colombia, pero este es el grupo que más necesidades económicas y sociales posee. Los otros dos grupos tienen más probabilidad de obtener un crédito, pero no todos cumplen las condiciones, lo que convierte al microcrédito en un programa excluyente con los pobres que es contradictorio con su objetivo principal.

Uno de los principales requisitos es tener un negocio el cual debe contar con un domicilio fijo. En otras palabras lo pobres debe tener un negocio para poder acceder a un microcrédito, no es suficiente contar con una idea de negocio. En este caso se estaría frente a una disyuntiva, se debe contar con los recursos suficientes para iniciar un proyecto de emprendimiento, pero los pobres no tienen los suficientes recursos para establecer un negocio formal y por tal motivo fueron creados los microcréditos, pero no se otorga un microcrédito si no se posee un negocio establecido. En otras palabras, los negocios deben ser montados con recursos propios y después si aplicar a un microcrédito. Las otras tres condiciones son derivadas del negocio y su naturaleza, como es el caso para tener referencias comerciales, las cuales solo se puede obtener siendo propietario de un negocio. De igual forma un negocio propio garantiza un ingreso y por último dependiendo de la naturaleza o tipo de negocio se puede demostrar la garantía de contraparte. En este caso se puede presentar dos situaciones: el negocio cuenta con activos fijos suficientemente valorizados para servir de garantía, lo cual puede ser ilógico teniendo en cuenta que como mencionamos anteriormente, los pobres no cuentan con ingresos suficientes para colocar un negocio, mucho menos dotarlos de activos fijos con un gran valor de mercado. La segunda situación es que la naturaleza del negocio no brinde las garantías suficientes para servir de contraparte, lo que obliga a tener un codeudor que garantice el pago de la deuda convirtiéndose en un obstáculo adicional.

De esta forma podemos evidenciar que el filtro de selección de las IMF entre los pobres deja un grupo selecto que son pobres – a diferente nivel – y cumple con los recursos mínimos para acceder al sistema del microcrédito y un segundo grupo que ya podemos catalogar como microempresarios de una clase media o media alta, los cuales no son el objetivo teórico de los programas de microcrédito.

Al comparar la cartera de microcrédito frente al porcentaje de la población en pobreza siguiendo la línea teórica dominante, se esperaría que haya una relación positiva entre la población en pobreza y la cartera de microcrédito. El gráfico 8 evidencia que no se cumple esta premisa y que el microcrédito no está llegando a las regiones más pobres en el mismo volumen que a otras regiones con menos niveles de pobreza, se debe de aclarar que tener un menor nivel de pobreza no significa tener menos pobres. Al corte de diciembre de 2017 las ciudades con mayor volumen de cartera por concepto de microcréditos como Bogotá, Cali y Medellín son las ciudades que tienen un menor nivel de pobreza, pero Quibdó y Riohacha, las ciudades con mayores niveles de pobreza son las que menos créditos reciben. Aunque no se cuenta con datos que permita observar la distribución de los microcréditos dentro de las ciudades y si está llegando a la población más pobre. La concentración de la cartera en centros urbanos como Bogotá, Cali y Medellín significaría una mayor cobertura de la población pobre debido a la dimensión poblacional de estas ciudades, pero se estaría excluyendo regiones pobres del país que, por su condición económica, falta de oportunidades y altos niveles de informalidad las convierte en regiones de alto riesgo para el desembolso de microcréditos en comparación con ciudades como Bogotá donde hay una mayor cantidad de oportunidades.

Gráfico 8 Relación entre Cartera e Índice de Pobreza por Ciudad - 2017



Elaboración del autor

Fuente: Superfinanciera de Colombia y DANE

El microcrédito a nivel regional no está cumpliendo con su misión y se está focalizando en una clase de población de riesgo moderado como se mencionó anteriormente y no se está buscando una asignación a los más pobres. Es preciso aclarar que, aunque hay un cambio en el enfoque del microcrédito, sus objetivos no han cambiado, los cuales son llegar a la población más pobre sin acceso al sistema financiero.

Los empleos generados y la renuncia a derechos sociales es otra de las falencias del microcrédito, cuando se asigna un microcrédito está relacionado con la idea que detrás de ese crédito se encuentra una idea de negocio o un negocio constituido, pero en muchas ocasiones estos negocios no son formales y no generan empleos formales, estos proyectos de emprendimientos están enganchados en el sector informal (Feiner & Barker, 2006), donde los empleados son sus propios propietarios, sin un salario, sin acceso a la salud, pensión y otros derechos laborales generados de un trabajo formal. Hay un cambio de perspectiva en lo referente a la informalidad y su consecuencias sobre la economía y la sociedad, indirectamente se inicia un proceso de fortalecimiento de la informalidad y su perpetuación, de acuerdo a Laura Goldberg *“la informalidad se empieza a percibir como un fenómeno permanente, además, como un fenómeno virtuoso que debe ser preservado y fortalecido*

como fuente de generación de empleo para una importante proporción de la fuerza de trabajo; de aquí se desprende la noción del sector informal urbano como refugio... Lo que se busca desde allí es el fortalecimiento del sector informal: aprovechar sus características y potencialidades para enfrentar el desempleo y rescatar la ciudadanía.” (Goldberg, 2006, pág. 5).

Al ser negocios informales y empleos informales, los ingresos de los beneficiarios fluctúan de acuerdo con los ingresos generados por dicho negocio, si a esto le agregamos que no son negocios rentables nos encontramos frente a situaciones donde los ingresos no tienen cambios positivos significativos y no permiten en realidad alguna mejora en la situación económica de las familias, incluso hay casos donde empeoran la situación familiar.

El endeudamiento puede generar una mayor presión económica en los beneficiarios, sus ingresos deben alcanzar para suplir sus necesidades básicas como comida, educación, salud, etc., y adicionalmente cubrir los pagos periódicos del crédito. Este endeudamiento hace que los hogares sean más vulnerables a los cambios económicos y enfrenten una mayor inestabilidad (Gómez, 2006). Los pobres no cuentan con un respaldo o “colchón” financiero que les permita enfrentar posibles riesgos sociales y naturales como terremotos, inundaciones, enfermedades, muerte de una familiar, robos, etc., ni tampoco ante un fracaso de su idea negocio, esto los convierte en jugadores de alto riesgo, el cual se incrementa al asumir una deuda adicional (Banerjee & Duflo, 2011). El tener un negocio puede ser también causa de no estar afiliado a ningún sistema de seguridad social, los ingresos derivados del negocio pueda que no alcancen para asumir los gastos de afiliación al sistema de seguridad social, disminuyendo el respaldo financiero que estos sistemas de seguridad social brindan ante eventuales dificultades, es simplemente una renuncia a los derechos sociales (Bateman, 2013).

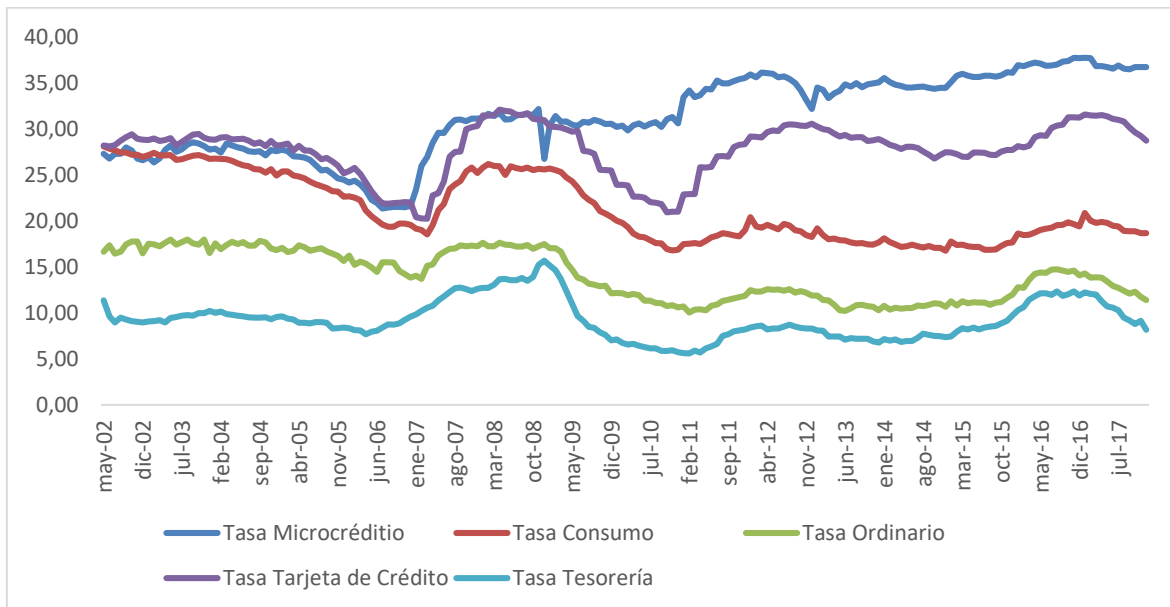
A pesar de todos estos riesgos y de la situación económica que estos hogares puedan enfrentar, se ha demostrado que los pobres siempre cumplen con el pago de las obligaciones financieras adquiridas y este es uno de los principales argumentos esgrimidos por las IMF, lo muestran como evidencia de la prosperidad de estos micro-emprendedores y la alta

rentabilidad de sus negocios (Banerjee & Duflo, 2011); pero los pobres son buenos pagadores no porque sus negocios sean prósperos o rentables, sino por el hecho que no quieren agregarle más problemas a su situación, el no pagar significa embargos, demandas, posiblemente la cárcel, problemas para los codeudores y pago de mayores intereses, tal vez por esto prefieren pagar sus cuotas a tiempo, inclusive sacrificando parte de su consumo básico, ¿pero si la morosidad es tan baja y los pobres cumplen con sus pagos, por qué los IMF cobran altas tasas de interés?, tal vez porque de otra forma no sería un mercado rentable.

El supuesto de generar acceso al mercado financiero a tasas de interés bajas a individuos que antes no tenían este acceso y eran víctimas de un mercado informal que cobraba tasas de interés altas se cumple parcialmente. Las tasas de interés del mercado formal, aunque son menores a la de agiotistas, son altas en comparación con el resto del mercado. En el grafico 9 evidencia que la tasa de interés del microcrédito es más alta que el resto de las tasas de interés.

Nos encontramos frente a una situación en la cual los pobres ingresan a un mercado financiero, en busca de oportunidades de mejorar su situación económica, que en muchas ocasiones está acompañado de un desempleo o informalidad laboral, pero al final no logra tener un cambio en su calidad de vida. Los ingresos no mejoran debido a que los negocios deben tener una rentabilidad alta, mayor a la tasa de interés del préstamo otorgado, pero esto no se puede lograr con este tipo de negocios poco rentables debido al bajo capital invertido. Un individuo que inicia o capitaliza un negocio con un préstamo bajo, apenas lograra obtener lo suficiente para vivir y no depender de un trabajo formal, pero en ningún caso lleva a un aumento significativo de los ingresos y consecuentemente del consumo de bienes y servicios que le permitan abandonar la zona de pobreza.

Gráfico 9 Tasa de Interés por Modalidad de Crédito



Elaboración por el autor

Datos: Superintendencia Financiera de Colombia

4. Metodología

Uno de los principales supuestos del microcrédito como herramienta en la lucha contra la pobreza, es que brinda la oportunidad a los hogares pobres de aumentar los ingresos actuales a través de la inversión en proyectos productivos. De acuerdo con la teoría del consumidor, un aumento de los ingresos conlleva a un mayor consumo de bienes y servicios por parte de los hogares. Muchos de estos bienes y servicios tienen la particularidad de ser usados para crear el índice de la pobreza multidimensional (IPM) en Colombia, como la educación, salud, vivienda, servicios públicos; la privación de parte de estos bienes y servicios causa que un hogar sea considerado como pobre. Siguiendo el razonamiento lógico, el aumento en el consumo de estos artículos en particular significaría una mejora en el IPM de los hogares, ya que los hogares consumirían una mayor cantidad de estos bienes y servicios. También se observaría un aumento en el consumo de los denominados bienes de lujo, como lo explica la elasticidad ingreso de la demanda. Por último de acuerdo a la teoría keynesiana, las familias destinan una parte de sus ingresos en consumo (C) y el saldo en ahorro (S), pero teniendo

presente que en el caso de las familias de bajos recursos, la proporción de los ingresos destinado al ahorro es marginal, el presente ejercicio se realizara un análisis del efecto del microcrédito en el ahorro de los hogares, pero el enfoque principal está en el consumo de los hogares, que es la variable que mejor puede recoger los efectos del microcrédito en los hogares.

El ejercicio empírico tiene como objetivo evaluar principalmente el cambio del consumo de los hogares como proxy de reducción de la pobreza, pero teniendo como condición que este cambio del consumo sea producto del acceso al microcrédito. No se utiliza directamente el IPM, debido a que este indicador puede ser afectado por otras políticas como subsidios, y por tal motivo puede distorsionar los resultados.

El microcrédito es un programa del gobierno, reglamentado a través del CONPES 3424 del 16 de mayo de 2006 y el decreto 3078 de septiembre de 2006. Este decreto crea la “banca de las oportunidades”, cuyo objetivo es otorgar acceso al crédito a las personas de menor recursos, micro y medianas empresas con el fin de reducir la pobreza, siguiendo el principio básico de la teoría dominante de utilizar el microcrédito como instrumento para la reducción de la pobreza. El programa tiene diferentes líneas de acción como: adelantar estrategias y reformas en el marco regulatorio para promover el acceso a servicios financieros, colocar recursos de la nación a través de entidades financieras o ser garante de las obligaciones financieras contraídas por las personas o empresas. Como política estatal o programa se puede analizar a la luz de las metodologías de evaluación de impacto, aunque es importante aclarar que se está realizando un ejercicio empírico y no una evaluación de impacto como tal. Estas metodologías permiten realizar una evaluación de un determinado programa o política pública, en este caso el microcrédito, establecer su impacto de forma aislada y medir el impacto que ha tenido el programa en sus beneficiarios y en el cumplimiento del objetivo del programa.

4.1. Análisis empírico a través del método de dobles diferencias emparejadas (DDE)

En la presente sección se busca realizar un análisis empírico del efecto del microcrédito en la reducción de la pobreza en una muestra de individuos. Se busca determinar: 1. Si el obtener un microcrédito tiene alguna consecuencia en la situación socioeconómica en los individuos beneficiarios en comparación con aquellos que tienen las condiciones para acceder a un microcrédito pero que no cuentan con este. 2. Si la intervención tuvo los efectos esperados en la reducción de la pobreza sobre los individuos potencialmente beneficiarios o sea si es significativo. Este análisis se puede medir de diferentes formas, lo principal es lograr aislar el efecto de los microcréditos de los demás fenómenos. Una de las formas de medir el resultado del programa, sería a través de una comparación de que habría ocurrido si el programa no se hubiera llevado a cabo (Blasco & Casado, 2009). Esta comparación se puede realizar con las personas que han sido beneficiarias de créditos y los cambios en su situación socioeconómica frente aquellas personas que no han sido beneficiadas. Se debe tener en cuenta que no todo crédito es un microcrédito, por tal motivo se realizara el supuesto que todo crédito recibido con el objetivo de crear o invertir en un negocio es un microcrédito.

La metodología de doble diferencias emparejadas combina el método de emparejamiento (PSM) y el método de doble diferencias (DD), permitiendo que los resultados obtenidos sean más robustos. De forma general el método permite comparar individuos beneficiarios del programa (grupo de tratamiento) con individuos que no han sido beneficiarios del programa (grupo de control) que tengan características similares, y los efectos que ha tenido el programa en el cambio de sus condiciones socioeconómicas a través del tiempo. Esta metodología utiliza variables observables de los individuos de control y tratamiento para realizar el emparejamiento, que al combinarlo con el método de diferencias en diferencias elimina el sesgo de variable omitida por variables no observables, siempre y cuando estas se mantengan constante a través del tiempo. Aunque puede existir variables no observables que pueden cambiar en el tiempo como la aversión al riesgo.

Una de las características importantes de esta metodología, es que permite observar los efectos del programa a través del tiempo, debido que los microcréditos son programas de

inversión, donde los beneficios no se van a reflejar inmediatamente, sino a través del tiempo. Entonces, la metodología utilizada permite observar los efectos del microcrédito en las familias pobres en el tiempo, estos resultados se pueden observar en las variables utilizadas para la medición de la pobreza.

Para realizar el emparejamiento se utilizará el algoritmo de emparejamiento por Kernel explicado en el trabajo de Raquel Bernal y Ximena Peña (Bernal & Peña, 2014). La información utilizada para la construcción de modelo procederá de la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes (ELCA), esta es una encuesta longitudinal que sigue cada tres años a aproximadamente 10,000 hogares colombianos en zonas urbanas y rurales de Colombia (Universidad de Los Andes), y contiene información para los años 2010, 2013 y 2016. El tener información longitudinal permite aplicar el método de doble diferencias emparejadas, de tal forma que la selección del programa pueda también depender de variables no observables y los resultados sean más robustos (Bernal & Peña, 2014).

4.2. Datos y variables

Los datos utilizados proceden de la Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes – ELCA - (Universidad de Los Andes), para los cortes de 2013 y 2016 del área urbana, con un total de 4.061 hogares; esta base datos contiene la información necesaria para la aplicación del modelo de doble diferencias emparejadas (DDE). La ELCA está dividida en un componente rural y urbano, los cuales contienen varios módulos que miden diferentes características socioeconómicas de los hogares a los cuales se les está realizando seguimiento, para ejercicio se utiliza el componente del área urbana, los módulos: gastos hogar, hogar, personas. Las variables utilizadas son aquellas que nos brindan información demográfica, laboral y económica de los hogares como la edad, el sexo, el ingreso del trabajo, ocupación, tipo de contrato, deudas del hogar (créditos). Estas variables son utilizadas por las entidades bancarias para el otorgamiento de créditos (Ochoa, Galeano, & Agudelo, 2010). Las variables utilizadas para la medición del consumo corresponderán a los gastos del hogar en educación, salud, reparaciones y mejoras de la vivienda, vehículos, servicios públicos uso de internet, servicio de celular, electrodomésticos, gasto en diversión, gastos en seguros,

compra de computador, gasto en servicio doméstico por días o interno y pago de impuestos de renta, complementarios o predial, estas variables están agrupadas en una nueva variable nombrada “consumo del hogar”. Esta nueva variable tiene la característica de contener el gasto de bienes usados para la construcción del IPM y bienes que se pueden considerar como de lujo.

Los hogares se dividen en dos grupos, el grupo de tratamiento y el grupo de control. El grupo de tratamiento corresponderá a los hogares que cumplen con las condiciones de tener un crédito con el objetivo de montar un negocio o la compra de maquinaria y equipo, y el grupo de control corresponderá aquellos hogares que no cumplen con la anterior condición. El grupo de tratamiento tiene 259 hogares y el grupo de control 2.830 hogares antes de determinar el soporte común, una vez aplicado el soporte común queda la misma cantidad de observaciones, 259 hogares del grupo de tratamiento y 2.830 del grupo de control.

Tabla 3 Estadística Descriptiva

	Log_Consumo_2013	Log_Consumo_2016	Diferencia	Ahorros_2013	Ahorros_2016	Diferencia
Control	13.61 (0.028)	13.88 (0.03)	-0.27 ** (0.03)	0.45 0.01	0.45 0.01	-0.0035 (0.010)
Tratado	13.77 (0.08)	13.91 (0.09)	-0.14 (0.09)	0.39 0.03	0.34 0.03	0.0502 (0.032)
Diferencia	-0.16 * (0.10)	-0.03 (0.10)	-0.13 (0.10)	0.06 * (0.03)	0.11 ** (0.03)	-0.0537 (0.036)

Notas: Media de las variables dependientes. Errores estándar en paréntesis. **Es significativos al 5%. *Es significativo al 10%

En la tabla 3 se muestran las estadísticas descriptivas de las variables dependientes. También se reportan cada una de sus diferencias y su significancia estadística. Podemos evidenciar que la diferencia de las medias en el grupo de control en el logaritmo del consumo de 2013 y de 2016, es significativas, evidenciando que hay un cambio en el consumo entre los dos periodos para este grupo. Pero al realizar un análisis entre las diferencias de las medias en el logaritmo del consumo del 2013 y 2016, quinta fila, encontramos una diferencia de -0.13, la cual no es significativa, evidenciando que la diferencia en el consumo entre los dos grupos en los dos periodos no tiene cambios significativos. Para el caso del ahorro tenemos que las diferencias entre los dos grupos, en los dos periodos, no han tenido cambios significativos.

En la tabla 4 reportamos la media de las variables independientes de ingresos del trabajo y edad para los dos grupos. En lo referente a la edad, los dos grupos presentan una edad promedio similar. El ingreso no presenta una diferencia significativa entre los dos grupos, siendo el grupo de tratado el que tiene un mayor ingreso del trabajo. Como se puede observar el ingreso medio entre los dos grupos y la edad son similares y la variabilidad dentro de los grupos se comporta de igual forma. Esto permite evidenciar que se está comparando grupos similares. En la tabla 5 observamos la distribución de las variables Tipo de Contrato, Ocupación y Sexo. Las distribuciones para los dos grupos en cada uno de las variables son similares. Podemos encontrar una gran similitud entre los dos grupos a analizar.

Tabla 4 Estadísticas Descriptiva Ingreso Trabajo y Edad

Grupo Control			Grupo Tratado		
Variable	Mean	Std. Dev.	Variable	Mean	Std. Dev.
log_ing_trabajo	13.73	0.7996	log_ing_trabajo	13.87	0.8053
edad	45	10.96643	edad	45	10.29763

Tabla 5 Distribución Tipo de Trabajo, Contrato y Sexo

Grupo Control				Grupo Tratado			
Tipo de Contrato	Freq.	Percent	Cum.	Tipo de Contrato	Freq.	Percent	Cum.
Contrato escrito a término fijo	316	12,77	12,77	Contrato escrito a término fijo	25	10,59	10,59
Contrato escrito a término indefinido	664	26,84	39,61	Contrato escrito a término indefinido	36	15,25	25,85
Contrato verbal	205	8,29	47,9	Contrato verbal	12	5,08	30,93
No tiene contrato	1262	51,01	98,91	No tiene contrato	153	64,83	95,76
No aplica	27	1,09	100	No aplica	10	4,24	100
Total	2474	100		Total	236	100	

Grupo Control				Grupo Tratado			
Ocupación	Freq.	Percent	Cum.	Ocupación	Freq.	Percent	Cum.
Asalariado de empresa particular	986	39,69	39,69	Asalariado de empresa particular	57	23,75	23,75
Asalariado del gobierno	160	6,44	46,14	Asalariado del gobierno	14	5,83	29,58
Jornalero o peón	67	2,7	48,83	Jornalero o peón	6	2,5	32,08
Empleado doméstico	97	3,9	52,74	Empleado doméstico	3	1,25	33,33
Trabajador por cuenta propia	1097	44,16	96,9	Trabajador por cuenta propia	134	55,83	89,17
Patrón o empleador	44	1,77	98,67	Patrón o empleador	16	6,67	95,83
Trabajador de su propia finca independi	16	0,64	99,32	Trabajador de su propia finca independi	8	3,33	99,17
Trabajador familiar sin remuneración	11	0,44	99,76	Trabajador familiar sin remuneración	2	0,83	100
Otro	6	0,24	100				
Total	2484	100		Total	240	100,00	

Grupo Control				Grupo Tratado			
Sexo	Freq.	Percent	Cum.	Sexo	Freq.	Percent	Cum.
HOMBRE	1,855	65,55	65,55	HOMBRE	183	70,66	70,66
MUJER	975	34,45	100	MUJER	76	29,34	100
Total	2830	100		Total	259	100	

4.3. Modelo

La metodología de dobles diferencias emparejadas (DDE) busca evaluar los efectos que ha tenido un determinado programa sobre sus beneficiarios, en este caso el efecto del microcrédito en la calidad de vida de los hogares, implicando una reducción en la pobreza. El impacto del programa en un individuo i puede expresarse como:

$$\tau_i = Y_i(1) - Y_i(0) \quad (1)$$

Donde:

$Y_i(1) = \text{Valor de la variable de resultado si el individuo } i \text{ es tratado}$

$Y_i(0) = \text{Valor de la variable de resultado si el individuo } i \text{ no es tratado}$

El problema que se presenta es que un individuo no puede recibir y no recibir el tratamiento, por tal motivo no es posible estimar el efecto individual del tratamiento. La solución es encontrar un clon que tenga características similares. Para el emparejamiento se utiliza la probabilidad de tratamiento o “Propensity score”. Entonces el análisis se concentra en medir el impacto promedio del programa en una población, para esto podemos utilizar el *impacto promedio del programa sobre los tratados o ATT* que es la diferencia entre la media de la variable de resultado en los tratados y la media que hubiera obtenido si el programa no hubiera existido (Bernal & Peña, 2014).

El método de DDE debe cumplir con los supuestos de: Condición de independencia condicional y soporte común. La condición de independencia condicional en el método de emparejamiento nos dice que el posible ingreso al programa solo depende de características observables de los individuos, en nuestro caso por ejemplo: el ingreso y características del empleo; y las variables no observables no juegan un papel importante, esto es una condición muy fuerte ya que no necesariamente es así, también hay variables no observables que pueden influir en el acceso al programa como lo puede ser la aversión al riesgo o la situación económica del país.

“El problema de sesgo de selección en la evaluación de impactos es causado por el hecho de que los individuos que pertenecen a dos grupos distintos (como participantes del programa y no participantes) tienen determinadas características que no pueden ser observadas por el evaluador y afectan tanto a la decisión de participar en el programa, así como a sus resultados” (Moral Arce, 2009)

El incluir datos longitudinales nos permite modificar la CI, ahora la condición nos dice que los dos grupos, de control y de tratamiento, tendrían tendencias paralelas o que se desarrollarían de la misma forma si no hubieran recibido el tratamiento, obteniendo la siguiente condición de independencia condicional (CI):

$$u_{i2} - u_{i1} \perp D|X, \forall X \quad (2)$$

La segunda condición es el soporte común (SC), el método de emparejamiento basado en la probabilidad de participación (PSM) se debe calcular sobre la región de soporte común:

$$0 < P(D = 1|X) < 1 \quad (3)$$

Esta condición permite obtener individuos de los dos grupos que tengan las mismas probabilidades de participación, esta condición permite descartar a los individuos que del grupo de control que tengan una probabilidad bajísima de participar, dado que ningún individuo del grupo tratado exhibe una probabilidad similar, de igual forma descartar a los individuos del grupo de tratados que tengan una probabilidad de participar muy alta dado que ningún individuo del grupo de control tiene una probabilidad similar.

El cumplir con las dos condiciones de CI y SC nos permite definir el estimador ATT por PSM:

$$\tau_{ATT}^{PSM} = E_{P(X)|D=1}\{E[Y(1)|D = 1, P(X)] - E[Y(0)|D = 0, P(X)]\} \quad (4)$$

Para realizar el emparejamiento se puede utilizar diferentes técnicas como el de vecinos más cercanos, distancia máxima, por estratificación y Kernel. El estimador PSM utilizado en el presente documento es por Kernel “*compara a un individuo tratado i con un individuo del grupo de control apropiadamente ponderados por una función de qué tan lejos se encuentra cada individuo de control de i con respecto a la probabilidad de participación*” (Bernal & Peña, 2014).

El modelo para estimar la probabilidad de participar en el programa es un modelo probit:

$$D_i = \beta_0 + \beta_1 ing_trabajo_{1i} + \beta_2 Ocupación_{2i} + \beta_3 tipo_contrato_{3i} + \beta_4 edad_{4i} + \beta_5 sexo_{5i} + u_i$$

Donde D_i es una variable binaria que toma el valor de 1 si el hogar es beneficiario del programa y 0 si no es beneficiario. Se seleccionaron las variables de ingreso del trabajo, ocupación y tipo de contrato, estas son las variables más relevantes cuando las entidades financieras realizan el análisis de los individuos al momento de otorgar cualquier tipo de crédito, adicionalmente la edad y el sexo.

5. Resultados

Es importante aclarar que los resultados obtenidos en el presente ejercicio solo aplicaran a los hogares encuestados en la ELCA. Podemos, en principio, obtener un panorama del potencial impacto del programa en los hogares beneficiarios del microcrédito.

Las variables del modelo probit planteado, las cuales son ingreso del trabajo, ocupación, tipo de contrato, edad y sexo son todas estadísticamente significativas, esto se debe a que los bancos observan principalmente estas variables para otorgar un microcrédito.

Tabla 6 Resultado Modelo Probit

D	z	P>z	[95%	C.I.]
ing_trabajo	2,84	0,004	3,00E-09	1,60E-08
ocupacion	4,66	0,000	0,008597	0,020918
tipo_contrato	2,86	0,004	0,004629	0,024296
edad	-2,16	0,031	-0,001796	-0,00009
sexo	-2,03	0,042	-0,040289	-0,000754

En el histograma y el grafico del propensity score, observamos que la distribución del grupo de control y de tratamiento es muy similar, pero hay un segmento de la población del grupo de control que tiene una probabilidad de ser tratado mayor a la máxima probabilidad evidenciada para el grupo de tratamiento, de igual forma se observa una concentración importante del grupo de control con bajas probabilidades de ser participantes, pero en esta parte también se encuentra individuos del grupo de tratamiento.

Gráfico 10 Histograma por Grupo

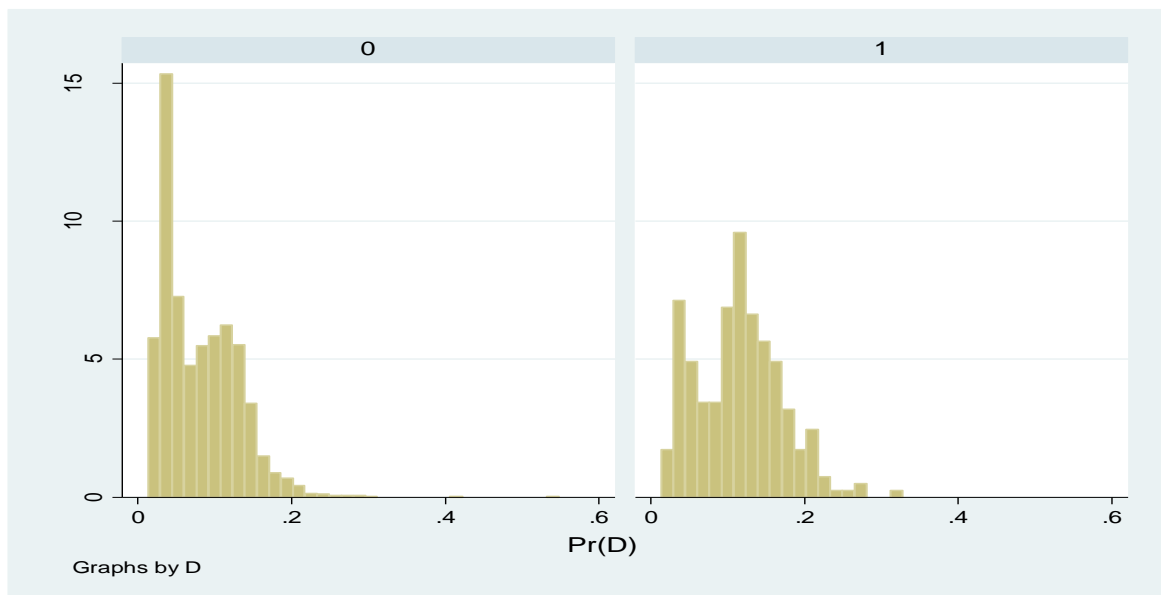
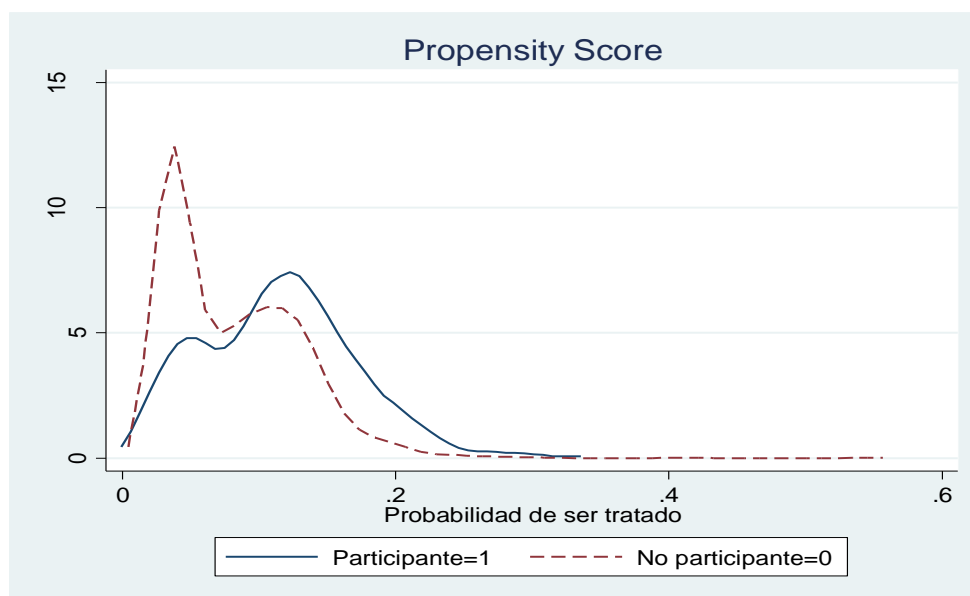


Gráfico 11 Propensity Score



Debido a la distribución de los grupos, especialmente del grupo de control, es necesario imponer el soporte común. El soporte común es la zona donde se encuentran individuos de ambos grupos con similares probabilidades de participar en el programa. Al imponer el soporte común como se observa en el gráfico p-score, el grupo de control principalmente queda acotado a una probabilidad máxima de 0.34. En general el soporte común acota el análisis a los individuos que se ubican dentro del intervalo $[0.0157 - 0.34]$, esto son los que se utilizan para realizar la estimación del posible impacto de los microcréditos. En la evaluación de la calidad del emparejamiento en la tabla 4, se observa que todas las variables no son estadísticamente significativas, este resultado evidencia que el emparejamiento fue exitoso y se están comparando grupos comparables.

El primer análisis que se realiza es evaluar el efecto del microcrédito en el aumento del consumo. De acuerdo con la hipótesis, el obtener un microcrédito permite mejorar los ingresos y esto se puede evidenciar en el consumo o en ahorro. En lo referente al logaritmo del consumo encontramos que el microcrédito tiene un posible impacto estimado en el soporte común de -0.1202 desviaciones estándar. Para el caso del ahorro, el posible impacto estimado en el soporte común es de -0.0545 , los resultados obtenidos se pueden contrastar estimando los errores estándar usando bootstrapping, asumiendo que las observaciones provienen de una población independiente e idénticamente distribuida, se debe llegar a resultados similares lo cual se cumple, esto se puede evidenciar en el coeficiente observado

del resultado del Bootstrap. En total se evaluaron 259 individuos tratados y 2.830 individuos de control o no tratados.

Gráfico 12 Soporte Común

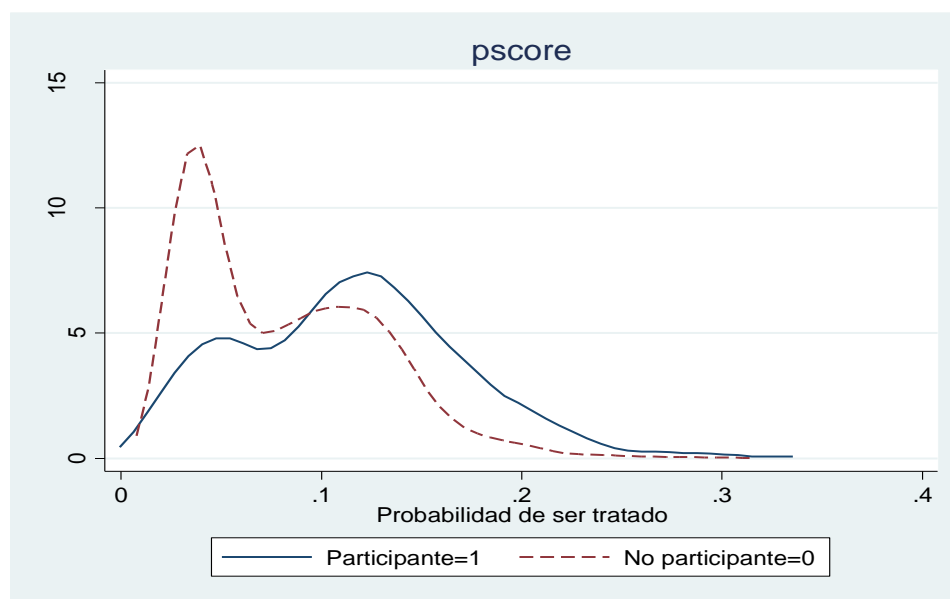


Tabla 7 Evaluación de la Calidad de Emparejamiento

D	z	P>z	[95%	C.I.]
pscore_b	1,05	0,295	-3,65E-01	1,19E+00
ing_trabajo	0,48	0,634	-0,00000001	1,7E-08
ocupacion	0,94	0,349	-0,007947	0,022602
tipo_contrato	1,2	0,232	-0,005563	0,02324
edad	-0,7	0,487	-0,00171	0,000813
sexo	-0,75	0,452	-0,037754	0,016783

Los resultados obtenidos en las variables que se analizaron, muestran que el efecto del microcrédito no es estadísticamente significativo, los estimadores bajo el método de Kernel con más de 100 de grados de libertad, en los cuales la distribución de t student con un $\alpha=5\%$ es de aproximadamente de 1.6449, llevan a que se acepte en todos los casos la hipótesis nula $H_0: ATT = 0$ (ver tabla 8). El resultado permite evidenciar que al comparar el diferencial del

logaritmo del consumo y del ahorro del grupo de control y el grupo de tratamiento, no se evidencia que el microcrédito genere cambios significativos en estas dos variables, lo cual significa que los cambios en el consumo o en el ahorro no son causados por el hecho de recibir un microcrédito.

Tabla 8 Impacto Promedio del Programa sobre los Tratados (ATT)

Variable	Metodo	Efecto del Tratamiento	Error Estandar	t	Coef. Obs. Bootstrap	P> z
$\Delta \text{Log_Consumo}$	Dobles diferencias (Kernel)	-0.1202	0.098	-1.23	-0.1202	0.194
$\Delta \text{Ahorros}$	Dobles diferencias (Kernel)	-0.05	0.03	-1.58	-0.05	0.165

Elaborado por el autor

6. Recomendaciones de política

Para que el microcrédito sea eficiente es necesario que se redirija hacia los sectores de la población donde realmente se puede potencializar sus resultados, mediante una detallada política económica de fomento a la pequeña y mediana empresa, que es donde los efectos del microcrédito pueden generar mayores beneficios a la sociedad en general. Se debe canalizar mejor los recursos públicos del programa, de tal forma que lleguen donde en realidad se puede alcanzar los objetivos propuestos y no simplemente verlo como una política de bancarización de la población que no genera los impactos esperados.

Es necesario crear incentivos para los clientes, de tal forma que el microcrédito sea un programa atractivo para el pequeño empresario, se convierta en un apalancamiento efectivo para estas empresas y les permita consolidar su negocio. El sistema financiero debe de crear productos acordes a las necesidades de los empresarios, con tasas de interés más flexibles y periodos de gracia. Es importante revisar la regulación vigente en el país de tal forma que permita crear un mercado más flexible para los beneficiarios de tal forma que permita un mejor acceso al sistema con un correcto manejo del riesgo, en donde se incentive la demanda y no la oferta de microcréditos, ya que a través de la demanda se genera un mayor beneficio, el incentivo a la oferta solo genera beneficios a las IMF.

Para que el microcrédito sea realmente una alternativa contra el mercado informal de los préstamos, se necesita que disminuyan las barreras de acceso, tenga tasas de interés más bajas

y tiempos de amortización más flexibles, de tal forma que logre una mayor penetración en los hogares de bajos recursos y en las pequeñas tiendas de barrio, que son los principales clientes del mercado informal de los préstamos.

El microcrédito debe ser una herramienta para la formalización y no para incentivar la informalización, por tal razón es importante que este dirigido hacia las pequeñas empresas principalmente y se condicione a la legalización de la actividad empresarial y la formalización del empleo. Las IMF deben brindar el acompañamiento para la formalización de estas empresas, adicionalmente proporcionándoles capacitaciones en educación financiera, para que ellos entiendan la importancia de la planificación de los recursos obtenidos, para obtener los mayores beneficios y no se conviertan en recursos estériles.

Debe haber una distinción entre el microcrédito destinado hacia proyectos productivos, los cuales deben tener unos beneficios que lo hagan atractivo para los empresarios, y los microcréditos con fines diferentes a la inversión en proyectos productivos, la idea es que estos últimos tengan un tratamiento diferente, más inclinado hacia un producto financiero de libre inversión, con una tasa de interés y un análisis de riesgo diferente, de tal forma que las desviaciones creadas por los hogares no impacten en el riesgo y la tasa de interés definidas para el microcrédito de las empresas.

Se debe fortalecer la política de innovación y creación de empresa, las cuales deben tener una línea de financiamiento diferenciada. Teniendo en cuenta que los primeros años de vida de la empresa son los más inestables, los microcréditos otorgados deben estar de acordes con las etapas de desarrollo del proyecto productivo, de tal forma que no se conviertan en un problema adicional y permitan la supervivencia de la empresa a través del tiempo. El gobierno a través de la regulación debería de garantizar que los microcréditos tengan tasas de interés más accesibles, que permitan que los gastos financieros de las empresas no les reste competitividad. Se debe mejorar la gestión del microcrédito de tal forma que sea más eficaz y eficiente en la atención de las necesidades financieras del micro-sector productivo.

Se debe fortalecer la reglamentación, para evitar que la innovación de productos financieros conlleve a un sobreendeudamiento de los hogares, llevándolos a crisis financieras, menos recursos y un mayor empobrecimiento.

En el área rural, el microcrédito debe estar dirigido a proyectos productivos de asociaciones o cooperativas de campesino, préstamos grupales, que permitan crear o fortalecer verdaderas empresas agroindustriales, donde los beneficios obtenidos sean transmitidos no solo a los integrantes de la asociación, sino que también genere un impacto en la región donde se desarrolle, con la generación de empleo directo e indirecto.

7. Conclusiones

El recibir un microcrédito no genera un cambio significativo en la situación socioeconómica de los individuos potencialmente beneficiarios frente aquellos individuos que no cumplen con las condiciones de elegibilidad, aunque se pueden observar casos individuales donde los beneficiarios de estos créditos obtienen buenos resultados y lograr mejorar sus situaciones económicas, estos casos son la excepción y no la regla. Claramente los programas de microcrédito en el país no están enfocados en los individuos más necesitados, las características del programa están hechas para ser atractivas para las instituciones financieras y no tienen beneficios reales para los beneficiarios, esto es claro dada la necesidad de darle incentivos a las instituciones financieras para que ingresen y se mantengan en el mercado. Los microcréditos, igual que los demás tipos de créditos en el país requieren que el solicitante demuestre que tiene los suficientes colaterales que respalden su deuda, lo cual no genera una diferencia entre el microcrédito y los otros tipos créditos, donde se encuentran diferencias significativas es en la tasa de interés, las tasas de interés del microcrédito son altas en comparación con los demás tipos de crédito, se esperaría que a menores niveles de morosidad, las tasas de interés deberían ser menores pero esto no se evidencia en el caso colombiano; esto evidencia que si una persona cumple con los requisitos para solicitar un microcrédito también podrían solicitar un crédito de consumo o libre inversión a una menor tasas de interés.

Una política de microcrédito debe enfocarse en proyectos productivos que generen resultados importantes en las comunidades a su alrededor, no debería tener una visión del individuo sino una visión más amplia, hacia lo social como comunidades campesinas o microempresas que generen empleo formal. En el caso de los hogares, las microfinanzas deben estar más enfocadas a incentivar el ahorro, de tal forma que los hogares tengan un soporte financiero

en momentos de choques negativos externos que afecten a la familia. Se debe entender que los microcréditos para emprendimientos “caseros” por lo general solo generan una mayor carga de deuda a los hogares y no un incremento de los ingresos, en muchos casos las personas cierran sus negocios y continúan pagando el crédito, en otros casos no generan ningún beneficio, como se observó en el ejercicio empírico, los individuos no mejoran sus ingresos ni su consumo, al final la persona cierra su tienda o sigue con ella, pero sin cambios reales, los beneficios se los llevan las IMF a través del pago de intereses.

Estos pequeños créditos que se otorga a los microempresarios o a los hogares solo le sirven para superar un momento de necesidad de flujo de caja ya sea para pagar un proveedor, la compra de bienes para el hogar, pago de otra deuda, pago de servicios de salud o fallecimiento de un familiar, pero en realidad dado el monto de los microcréditos desembolsados, no generan un efecto importante en la capitalización del negocio que contribuya a obtener una mayor rentabilidad. Esto no quiere decir que no se deba otorgar un crédito a las personas de menor recurso, si no que los microcréditos debe ir dirigidos a proyectos que realmente tengan impacto en la sociedad y que realmente se convierta en una fuente de empleo formal.

Lo que al final debe quedar muy claro es que el microcrédito otorgado en Colombia es un microcrédito bancarizado y que no cumple con ninguna de las características con las cuales fue concebido y no está diseñado para los pobres sino para aquellos que demuestren tener los suficientes recursos para pagarlos. La política creada en el país para potenciar el microcrédito es una política enfocada en las IMF y no en los posibles beneficiarios, entonces los beneficios que se crean está centrados es generar incentivos para que las IMF permanezcan en este nicho de mercado.

Del lado de la demanda no hay ningún tipo de incentivo, ni siquiera la tasa de interés, aunque es más barata que la del mercado informal es todavía muy alta. La política del microcrédito no contempla beneficios como periodos de gracia, que permitan consolidar el negocio antes de iniciar a cancelar la deuda, deducciones por formalización de la empresa, por contratar a empleados formalmente o por otras causas, que en realidad permitan evidenciar una política pública que busca reducir la pobreza. Esto lo convierte en una política estéril, donde se

distorsiona el objetivo y se crea un nuevo objetivo que es introducir una parte de la población al sistema financiero que antes se encontraba excluida de la dinámica del sistema financiero, lo que se conoce como la bancarización.

Por último, el microcrédito enfocado en los pobres no es una herramienta de reducción de la pobreza, es un paliativo para superar un momento de crisis o mantenerse a flote en las mismas condiciones económicas. El crear deuda no es una forma de ayudar a salir de la pobreza, el entregarle a un individuo un bajo capital para que forje su propio destino, esperando que a través de negocios pocos productivos mejoren sus ingresos y salga de la condición de pobreza es difícil de lograr. El que una ama de casa a través de un microcrédito compre una máquina de coser para realizar pequeños arreglos en su hogar y obtener un ingreso, no significa que haya salido de la pobreza ni que su situación económica vaya a cambiar radicalmente, simplemente es un alivio temporal a su situación actual, pero que en un futuro sigue siendo incierta.

El mercado financiero y en este caso el mercado de microcréditos sigue siendo asimétrico, no llega a la población más necesitada, es discriminatoria y se maneja de una forma bancarizada, donde se debe asegurar la utilidad a la IMF y no la utilidad de los beneficiarios. Los paradigmas con los cuales fueron creados no existen en Colombia, lo que hace que el objetivo se pierda y se convierta simplemente en un producto más barato que el mercado crediticio informal, pero con más barreras de acceso, para un pequeño sector de la población que no son los más pobres de la sociedad.

Bibliografía

- Adams, D., & Von Pischke, J. (1992). Microenterprise credit programs: Déjà vu. *World Development*, 1463-1470.
- Arcand, J. L., Berkes, E., & Panizza, H. (2015). Too much finance? *Journal of Economic Growth* Vol. 20, 114-115.
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2011). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. New York: PublicAffairs.
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C. (2014). The miracle of microfinance? Evidencie from a randomized evaluation. Obtenido de economics.mit.edu/files/5993
- Bateman, M. (2013). La Era de las Microfinanzas: Destruyendo las economías desde abajo. *Ola Financiera*, Vol 15.
- Benerjee, A., & Duflo, E. (2012). *Repensar la pobreza, un giro radical en la lucha contra la desigualdad*. Bogotá: Taurus.
- Benerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C. (2014). The miracle of microfinance? Evidencie from a randomized evaluation. Obtenido de economics.mit.edu/files/5993
- Bernal, R., & Peña, X. (2014). *Guía Práctica para la Evaluación del Impacto*. Bogotá: Ediciones Uniandes.
- Blasco, J., & Casado, D. (2009). Guia Practica 5 Evaluación de Impacto. *Colección Ivalua de guias prácticas sobre evaluacion de politicas publicas*. Recuperado el 20 de 10 de 2017, de http://www.ivalua.cat/documents/1/19_03_2010_13_27_22_Guia5_Impacto_diciembre2009_revfeb2009_massavermella.pdf
- Capera, L., Fernández, D., Piñeros Hernán, J., & Rincón, F. (2010). Situación actual del microcrédito en Colombia: características y experiencias. *Reporte de Estabilidad Financiera*.
- CGAP. (2007). Microfinance Investment Vehicles. *CGAP*. Recuperado el 08 de 02 de 2018, de <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Brief-Microfinance-Investment-Vehicles-Apr-2007.pdf>
- Delfiner, M., Paihé, C., & Perón, S. (2006). Microfinanzas: un análisis de experiencias y alternativas de regulación. *Revista de Temas Financieros*.
- Dupas, P., & Robinson, J. (2013). Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidencie from a Field Experiment in Kenya. *America Economic Journal: Applied Economics*. Obtenido de <https://web.stanford.edu/~pdupas/SavingsConstraints.pdf>

- Espinosa Moyano, S., Fajardo Acosta, N. E., & Gantiva Parada, D. (2017). Innovación Social y Microcrédito: ¿Estamos financiando el statu quo de la pobreza? *Econografos Escuela de Economía*, 113, Agosto.
- Feiner, S., & Barker, D. (2006). Una crítica del microcrédito: Las microfinanzas y la pobreza de las mujeres. *Real World Economics*.
- Garavito Góez, D. (2016). Microcréditos: Evolución y situación actual del sistema de microfinanzas en Colombia. *Vniversitas Estudiantes*(13), 49.
- Goldberg, L. (2006). Lo que dice y lo que calla la literatura sobre microfinanzas. *CENTRO INTERDISCIPLINARIO PARA EL ESTUDIO DE POLITICAS PÚBLICAS*. Obtenido de http://www.ciepp.org.ar/index.php?page=shop.product_details&flypage=flypage_new1.tpl&product_id=64&category_id=8&option=com_virtuemart&Itemid=1&lang=es
- Gómez, C. (2006). El dilema de los microcréditos en las políticas de desarrollo. *Cuadernos Bakeaz*, 76.
- Guevara, D. A. (2013). Finanzas y desigualdad, una mirada exploratoria desde la perspectiva de la financiarización. *Panorama Económico*, 21, 53-73.
- Guevara, D. A., & Zambrano, P. (2016). La sobrevalorada ilusión de las microfinanzas y las realidades de la financiación en la economía de los sectores populares.
- Gulli, H. (1999). *Microfinanzas y pobreza ¿Son validas las ideas preconcebidas?* Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gutierrez, N. B. (2006). El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza. *Revista de Economía Publica, Social y Cooperativa*.
- Hulme, D., & Mosley, P. (1996). *Finance Against Poverty*. London: Routledge.
- Karim, M. R., & Osada, M. (1998). Dropping out: An emerging factor in the success of Microcreditbased. *The Developing Economies*, 257-288.
- Karlan, D., & Zinman, J. (2009). Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila. *Innovations for Poverty Action*. Obtenido de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.534.7266&rep=rep1&type=pdf>
- Ledgerwood, J. (2000). *Manual de Microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera*. Washington D.C: The World Bank.
- Littlefield, E., Morduch, J., & Hashemi, S. (2003). Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals? *Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP)*.

- McGuire, P., & Conroy, J. (2000). The microfinance phenomenon. *Asia-Pacific Review*.
- Minsky, H. (2010). La hipótesis de la inestabilidad financiera. *Revista de Economía Crítica*, 9. Recuperado el 23 de 10 de 2017, de http://www.revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/revistas/n9/14_Hyman_Minsky.pdf
- Moral Arce, I. (10 de 2009). Técnicas Cuantitativas de Evaluación de Políticas Públicas. Madrid, España. Obtenido de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con3_uibd.nsf/DA673C16A7E37257052578CB00799B89/\\$FILE/Ignacio_Moral.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con3_uibd.nsf/DA673C16A7E37257052578CB00799B89/$FILE/Ignacio_Moral.pdf)
- Ochoa, J. C., Galeano, W., & Agudelo, L. G. (2010). Construcción de un modelo de scoring para el otorgamiento de crédito en una entidad financiera. *Perfil de Coyuntura Económica*, 199-201.
- Portafolio. (13 de Marzo de 2012). Microcrédito puede crecer en sectores rurales del país. *Microcrédito puede crecer en sectores rurales del país*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/mis-finanzas/ahorro/microcredito-crecer-sectores-rurales-pais-109116>
- Portafolio. (30 de Abril de 2017). La informalidad laboral en Colombia llega al 65%. *La informalidad laboral en Colombia llega al 65%*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/informalidad-laboral-en-colombia-llega-al-65-505399>
- Rossi, P., Freeman, H., & Lipsey, M. (2004). *Evaluation a systematic approach* (Vol. 6 edición). Londres: Sage Publications.
- Sawyer, M. (2013-2014). What Is Financialization? *International Journal of Political economy*, Vol. 42, No 4, 11.
- Stiglitz, J. E. (2012). *El Precio de la Desigualdad*. Bogotá: Taurus.
- Tinker, I. (2000). Alleviating Poverty. *Journal of the American Planning Association*, 66.
- Universidad de Los Andes. (s.f.). Encuesta Longitudinal Colombiana de la Universidad de los Andes – ELCA. Bogotá, Colombia: Producida y distribuida por el Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE), Facultad de Economía, Universidad de los Andes.
- Universidad de Valladolid. (s.f.). *Microcréditos para combatir la pobreza*. (U. d. Valladolid, Productor) Recuperado el 20 de Octubre de 2017, de <https://www.eii.uva.es/webcooperacion/doc/catedra/Microcreditos.pdf>
- Velásquez, J. Á. (2007). El microcrédito: Sostenibilidad financiera vs impacto sobre la pobreza. *Anales de la Universidad Metropolitana*, 139-155.

Wichterich, C. (2013). <http://www.forum.awid.org>. Obtenido de La otra crisis financiera:
Crecimiento y colapso del sector de microfinanzas en India:
<http://www.forum.awid.org/forum12/es/2013/06/la-otra-crisis-financiera-crecimiento-y-colapso-del-sector-de-microfinanzas-en-india/>

Yunus, M. (1998). *Hacia un mundo sin pobreza*. Barcelona: Andres Bello.